

PER

C-4

Action

Canada • France

BIBLIOTHEQUE NATIONALE DU QUEBEC
SECTEUR DU DEPOT LEGAL
125 RUE SHERBROOKE OUEST
MONTREAL
H2X 1X4

D O S S I E R P H A R M A C E U T I Q U E

◆
CCFC INFOS

◆
CONJONCTURE ÉCONOMIQUE

◆
ACTUALITÉ EUROPÉENNE

◆
CHRONIQUE JURIDIQUE
◆





Groupe du Crédit Lyonnais
votre Partenaire en Europe



CRÉDIT LYONNAIS CANADA

ÉDITORIAL

Dans son étude sur « le marché pharmaceutique mondial à l'horizon 2000 », la Société Eurostaf confirme la fin d'une croissance à deux chiffres pour cette industrie où la France et le Canada se placent parmi les plus importants producteurs.

Ce ralentissement résulterait d'un accroissement de la concurrence, des politiques de santé plus restrictives, de la chute des grands brevets et de l'amenuisement des innovations.

Les groupes pharmaceutiques sont confrontés à un double défi : concentrer leur recherche en raison de l'importance des coûts et contrôler leurs réseaux de distribution pour profiter du développement de l'automédication. Les alliances apparues tant en Europe qu'en Amérique du Nord depuis plusieurs années devraient se multiplier.

Le Canada, qui consacre près de 10% de son PIB à la santé, a su créer ces dernières années un climat favorable à la recherche pharmaceutique. Si la région torontoise est davantage associée aux produits génériques, la région montréalaise, quant à elle, domine sur le plan de la R&D. Le Québec ne constitue-t-il pas d'ailleurs un des endroits au monde où les incitatifs fiscaux sont les plus généreux dans le domaine pharmaceutique ?

Ce nouveau dossier d'ACF tente de discerner l'évolution de cette industrie qui en France comme au Canada représente une pièce capitale de l'économie nationale.



Jean-François Pichard du Page

ACTION CANADA-FRANCE

Président du comité
des publications de la C.C.F.C.:

Jean-François Pichard du Page

Comité des publications de la C.C.F.C.:

Gérard Carlier
Geneviève de la Tour Fondue-Smith
François Jonathan
Michel Lemoine
Laurent Marchal
Gérard Maureta

Président de la C.C.F.C.:

Henri Laumet

Directeur Général de la C.C.F.C.:

Olivier Lepar

Fondateur:

Bertrand Namy

Régie publicitaire et coordination:

Jérôme Darder
360, rue Saint François-Xavier
Montréal (Québec) H2Y 2S8

Conception graphique et réalisation
Québecor

Distribution:

Traitement Postal 2000/LMPI

ACTION CANADA-FRANCE, dont les antécédents remontent en 1886, est publié 4 fois par an par « Revue Action Canada-France Inc. », 360, rue St-François Xavier, 1^{er} étage, Montréal (Québec), Canada H2Y 2S8. Téléphone: (514) 281-1246.

Envoi de publication. Enregistrement n° 5700.

Dépot légal: Bibliothèque Nationale du Québec.

Numéro de l'ISO (Organisation Internationale de normalisation): CN 0518-7306.

Les articles qui paraissent dans Action Canada-France sont publiés sous la responsabilité exclusive de leurs auteurs. Toute reproduction de tout ou partie d'un article n'est permise que sur autorisation et doit porter la mention habituelle « Reproduit de la revue Action Canada-France ».

La revue Action Canada-France est répertoriée dans l'Argus des Communication et dans le Card.

Parution: 4 numéros par an Tirage: entre 4 500 et 6 000 exemplaires.

Nombre de lecteurs approximatif: 20 000 (très ciblés)

Clientèle-type: chefs d'entreprise, cadres supérieurs, fonctionnaires, hommes et femmes d'affaires, professionnels et professionnelles.

Répartition de diffusion: 65% au Canada,

35% en France et reste du monde.

Lecteurs: ♦ membres de la Chambre de Commerce Française au Canada, par abonnement, Montréal, Toronto, Québec, Calgary, Vancouver

♦ réseau des Chambres de Commerce Françaises en France et à travers le monde

♦ réseau des postes économiques Français au Canada et à travers le monde

♦ Consulate et Ambassades de France

♦ organismes publics et para-publics canadiens et français

Diffusion: ♦ par abonnements au Canada et en France

♦ en kiosques (Maisons de la Presse Internationale à Montréal, Québec, Ottawa et Toronto)

♦ directe dans plusieurs grands hôtels de Montréal, salons d'embarquement de compagnies aériennes, banques françaises

♦ nombreuses sociétés en France et au Canada

Photographie couverture: Kodak Canada

S O M M A I R E

1

éditorial

2

Dossier pharmaceutique

L'industrie pharmaceutique:

Principales tendances au Canada et en France -2

La grappe des produits pharmaceutiques -3

Canadian Drug Manufacturers Association -4

La loi C-91 et la recherche dans les universités au Canada -6

L'Institut de recherche en pharmacie industrielle -9

La direction des médicaments

et l'industrie pharmaceutique -10

Synergies work for Connaught -12

La distribution des médicaments en France -13

Le marché des produits pharmaceutiques au Québec -14

Le CITEC -17

Un univers propice pour l'industrie pharmaceutique -18

Le médicament au Canada et en France -23

Theratechnologies inc. -26

La stratégie industrielle du Québec,

le point sur la grappe des produits pharmaceutiques -28

L'impact des REA -30

La distribution pharmaceutique au Québec:

un secteur en croissance -32

L'homéopathie au Canada -33

Servier Canada inaugure son nouveau siège social -34

36

CCFC infos

Agenda des salons ♦ Opportunités d'affaires -36

Nouvelles de nos membres ♦ Nouveaux membres

♦ Missions et événements -37

Semaine Normandie au Québec -38

♦ Bal annuel ♦ Communiqué -39

42

Actualité européenne

43

Conjoncture économique

44

Chronique juridique

L'INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE

PRINCIPALES TENDANCES AU CANADA ET EN FRANCE

Secteur de pointe, à haute technologie, l'industrie pharmaceutique est confrontée au CANADA comme en FRANCE, et comme dans tous les pays industriels, à un double défi:

- ◆ répondre à une demande en forte croissance, du fait du vieillissement des populations et d'une médicalisation toujours plus accentuée,

- ◆ tout en tenant compte de politiques de santé restrictives, conséquence des déficits budgétaires et des déséquilibres croissants des systèmes de santé.

Dans un tel contexte, où il s'agit en permanence de concilier l'inconciliable, l'industrie pharmaceutique, ballottée au gré des décisions gouvernementales, souvent changeantes, quelquefois contradictoires, a un impératif constant de dégager des gains de productivité à tous les niveaux: recherche, production, distribution. Le pharmacien d'officine est au demeurant de plus en plus un agent des politiques gouvernementales d'abaissement des coûts des médicaments.

Cela passe par le développement de la recherche, ainsi qu'en témoigne l'évolution significative du CANADA au cours de la décen-

nie, développement qui suppose un partenariat avec le monde universitaire.

Mais cela veut dire aussi regroupement et concentration de laboratoires, pour obtenir les conditions d'exploitation optima. La distribution est, et sera encore pour les années à venir, en profonde mutation. À cet égard, le marché canadien peut constituer pour les groupes français un intéressant terrain d'observation des évolutions futures.

Autre conséquence de la guerre des prix des médicaments qui, du fait de la mondialisation des marchés, devient une donnée constante de ce secteur d'activité: la lutte entre les éthiques et les produits génériques, avec une croissance marquée de ces derniers sur le marché canadien, croissance qui n'a pas été remise en cause par la loi C 91. D'une façon générale, tant au CANADA qu'en FRANCE, on peut s'attendre à voir le secteur des génériques continuer à se développer.

Le marché canadien des

François Jonathan
Président de la Section Canada
des Conseillers du Commerce
Extérieur de la France

produits pharmaceutiques (10% du PIB), en croissance continue au cours des dernières années, s'appuyant sur une demande interne soutenue (8^e rang mondial des pays consommateurs), conforté par l'ALENA et ses ouvertures sur le vaste marché nord-américain est un marché intéressant. D'autant que les politiques industrielles et fiscales des différents paliers de gouvernement, notamment au QUÉBEC, ont su créer les conditions favorables pour un développement harmonieux et rentable.

L'industrie pharmaceutique française, traditionnellement exportatrice, mais confrontée aux limites de son marché national, ne peut donc que s'intéresser au marché nord-américain, et donc au marché canadien. C'est ce qu'ont déjà fait les principaux laboratoires français. C'est ce que devront logiquement faire les laboratoires de dimensions plus modestes, en privilégiant le partenariat pour accéder à ce marché, afin de limiter les coûts d'investissements. Ils peuvent compter, pour ce faire, sur des structures d'accueil et d'accompagnement efficaces, à commencer par la Chambre de Commerce Française au CANADA ♦

« LA GRAPPE DES PRODUITS pharmaceutiques

exprime d'une façon éloquente notre volonté de faire de la R-D un instrument majeur de développement économique»



Au Québec, nous avons choisi d'offrir des conditions exceptionnelles aux entreprises dans le domaine de la recherche et du développement afin de favoriser la création ici d'emplois permanents de qualité.

La grappe des produits pharmaceutiques démontre jusqu'à quel point ce choix fut judicieux. Dans la foulée des modifications à la Loi sur les brevets pharmaceutiques, le Québec compte maintenant obtenir des investissements de près de un milliard et demi de dollars d'ici l'an 2000, ce qui représente la création de près de 2000 emplois reliés à la recherche en santé.

Déjà plusieurs entreprises ont annoncé des projets d'investissements. Parmi ceux qui ont été complétés ou qui sont en cours de réalisation, mentionnons Astra Pharma (133 M\$), Bristol-Myers Squibb (27 M\$), Pfizer (70 M\$), Schering-Plough-Endorecherche (66 M\$), Merck Frosst (80 M\$), Biochem pharma (25 M\$), Technilab (7 M\$), Marion Merrell Dow (9 M\$), Glaxo (1,5 M\$).

L'implantation à Laval de l'IRPI (Institut de recherche en pharmacie industrielle) et la venue de quatre sièges sociaux de sociétés innovatrices au Québec, soit ceux de Marion Merrell Dow, Bristol-Myers Squibb, Rhône-Poulenc-Rorer et Wyeth-Ayerst démontrent clairement que le Québec est incontestablement le chef de file dans la recherche en santé au Canada.

De plus, des alliances stratégiques se créent entre les PME pharmaceutiques québécoises et les grandes entreprises internationales de même qu'entre les chercheurs universitaires et les entreprises pharmaceutiques. Ces relations d'affaires, très profitables, étaient quasi inexistantes avant la mise en œuvre de la stratégie des grappes industrielles.

La concertation et la mise en commun de nos efforts, qui sont à la base de cette stratégie, donnent déjà des résultats tangibles. Toutefois, pour bénéficier de toutes les retombées économiques, le Québec doit se donner les moyens de ses ambitions. Le développement rapide de la grappe des produits pharmaceutiques exigera une collaboration étroite des universités en vue d'assurer la formation d'un nombre suffisant de chercheurs hautement qualifiés.

En mettant en commun nos efforts, nous réussirons à intéresser de plus en plus de chercheurs à faire carrière au Québec et nous contribuerons ainsi de belle façon à étendre notre renommée dans le domaine de la recherche pharmaceutique partout à travers le monde.

La grappe des produits pharmaceutiques est un bon exemple de concertation donnant des résultats concrets et nous invitait à relever le véritable défi qui est de réussir ensemble une croissance durable ♦

Gérald Tremblay
Ministre de l'Industrie,
du Commerce, de la Science et
de la Technologie du Québec

CANADIAN DRUG MANUFACTURERS A s s o c i a t i o n

H i g h q u a l i t y , m a d e - i n - C a n a d a p h a r m a c e u t i c a l s

Generic drugs currently provide 30 per cent of all prescriptions filled in Canada, yet account only for 10 per cent of total prescriptions sales.

The Canadian Drug Manufacturers Association (CDMA)—established in 1967—represents the Canadian-owned pharmaceutical industry. Its members manufacture safe, high-quality generic drugs that offer an affordable alternative to more expensive brand name medicines, delivering the same quality, purity and effectiveness. The industry plays an important role in Canada's health care system by helping reduce the cost of prescription drugs for all Canadians.

CDMA-member companies research, develop and manufacture their products in sophisticated laboratories and state-of-the-art manufacturing facilities across Canada. Along with generics, the industry is diversifying into the development of new pharmaceutical compounds. It employs more than 3,000 people, creating jobs for Canadians and building a competitive pharmaceutical industry headquartered in Canada.

SOME QUICK FACTS ABOUT CANADA'S GENERIC DRUG INDUSTRY AND ITS PRODUCTS :

◆ CDMA represents companies which develop and manufacture drugs, and fine chemical suppliers which supply the active ingredients needed for drug manufacturing. CDMA members are known for their strong entrepreneurial spirit and commitment to quality, innovation, and investment in research and development for both new generic formulations and innovative drugs.



◆ In 1992, CDMA-member companies invested 13.3 per cent of sales into research and development in Canada, and have targeted more than \$500 million for R&D over the next ten years. Apotex Inc., the

largest Canadian-owned pharmaceutical company, in 1993-94, spent 14 per cent of sales which translated into more than \$34 million for R&D.

◆ Generic drugs offer the same high quality as their brand name equivalents. They must meet the identical standards set by the federal government's Health Protection Branch (HPB) to ensure they are safe and effective.

CDMA AND GENERIC DRUGS : QUICK FACTS (CONT'D)

◆ It takes several years of product development, testing, clinical trials and government approvals before a generic drug receives its Notice of Compliance—formal approval for its sale in Canada—from the HPB (Health Protection Branch).

◆ Generic drugs currently provide 30 per cent of all prescriptions filled in Canada, yet account only for less than 10 per cent of total prescription sales. The total sales for the generic industry amounted to \$450 millions.

◆ On average, generic drugs cost between 40 to 50 per cent less than their brand name equivalents. This enables public and private health care plans to control costs by substituting lower-priced generic equivalents for brand name drugs, without diminishing the standard of health care or quality of medications Canadians receive.



substituting lower-priced generic equivalents for brand name drugs, without diminishing the standard of health care or quality of medications Canadians receive.

◆ The successful growth of Canada's generic drug industry over the last twenty-five years can be attributed, in large part, to compulsory licensing, which was introduced by the Federal government in 1969. This permitted Canadian companies to manufacture generic equivalents—while the brand name drug was still under patent—in return for paying a fair royalty to its inventor.

◆ In 1993, the national government changed federal drug patent legislation with Bill C-91. This recent law ended compulsory licensing, and gave brand name drug companies at least 20 years of patent protection. These changes will result in significantly higher drug prices for Canadians, and threatens to stall the growth of Canada's generic drug industry.

◆ Canada's generic drug industry has built a successful international business, exporting high-quality, made-in-Canada pharmaceuticals to countries

all over the world. This export business is now in jeopardy, because of new restrictions imposed by Bill C-91 which prohibits Canadian companies from producing and exporting a product patented in Canada, even if it is not protected by patent in its destination country. Presently, Apotex Inc. exports to over 100 countries and has established offices across the world. It is the most active Canadian pharmaceutical company in exporting products and high technology.

The Canadian Drug Manufacturers Association and its member companies are essential contributors to quality health care in Canada. The industry's research and development initiatives, and new

product innovation promise to spur new growth, and increase revenues and jobs. Its continued presence—and vitality—is key to controlling Canadian health care costs and to developing a home-grown industry ♦

Elie Betito
Director, Public
& Government Affairs
APOTEX inc

L'EXPERTISE À VOTRE PORTÉE

**Chef de file dans le financement de l'industrie
pharmaceutique et de la biotechnologie**



LÉVESQUE BEAUBIEN GEOFFRION INC.

LA LOI C-91 ET LA RECHERCHE dans les universités du Canada

Depuis 1987, le Canada a amendé la Loi sur les brevets concernant les produits pharmaceutiques à deux reprises (Loi C 22 et Loi C 91). Ces nouvelles dispositions témoignaient de la volonté du parlement canadien de reconnaître l'évolution des normes nationales relatives à la propriété intellectuelle et de favoriser le développement au Canada d'une industrie pharmaceutique novatrice, concurrentielle et créatrice d'emplois, tout en partageant les préoccupations de la population canadienne pour un contrôle efficace des fonds alloués aux soins de santé. Le gouvernement canadien voulait donc stimuler l'investissement dans le secteur pharmaceutique, tout en maintenant les prix des médicaments à des niveaux raisonnables.

Pour bien comprendre l'importance de ces modifications, il convient de rappeler que le gouvernement fédéral, face à l'inquiétude de la population canadienne sur l'augmentation des coûts de soins de santé et sur les coûts des médicaments, avait modifié, en 1969, l'article 41 (4) de la Loi sur les brevets pour permettre l'importation et la vente au Canada de produits génériques à la condition que des redevances soient versées aux titulaires des brevets. Cette modification créa «le régime des licences obligatoires» qui a favorisé la concurrence sur les prix mais ce régime freina sérieusement les investissements en recherche et développement du secteur industriel pharmaceutique.

La Loi C-22 avait pour but de corriger cette situation en octroyant une période d'exclusivité sur le marché d'une durée de sept ans pour les titulaires de brevets et en créant le Conseil d'examen du prix des médicaments dont la responsabilité est de surveiller les prix des médicaments et de faire rapport sur les fonds alloués à la recherche et au développement par rapport aux bénéfices des ventes pour les entreprises détenant des brevets.

Ce premier changement législatif fut un succès. Alors que l'Association Canadienne de l'Industrie du Médicament s'était engagée à investir en recherche et développement huit pour cent de ses ventes en 1991 et dix pour cent en 1996, ce dernier objectif était presque atteint en 1991. En effet l'industrie y investissait déjà 9,7% de ses ventes, ce qui représentait 376 millions de dollars en 1991 en comparaison des 166 millions de dollars investis en 1988. Ces dépenses étaient de l'ordre de 413,4 millions en 1992.

Cette croissance était très importante mais le Canada devait faire plus pour accéder au groupe des pays hautement

«Le Canada a créé un climat très favorable à la recherche pharmaceutique durant les dernières années. Le Québec y contribue de façon majeure par ses politiques industrielles et fiscales.»

industrialisés où le pourcentage des fonds accordés à la recherche par rapport au ventes, était supérieur au Canada. Aux États-Unis, en Suède, en Suisse, en Allemagne, au Royaume Uni et au Japon ces fonds atteignaient de 13 à 17 pour cent en 1990. Afin de maintenir et d'accélérer cette croissance, le gouvernement canadien votait la Loi C 91 qui abolissait les licences obligatoires et restaurait le brevet pour une durée de vingt ans, tout en renforçant les pouvoirs du Conseil d'examen du prix des médi-

caments brevetés.

Le monde universitaire ne fut pas étranger à ces changements. D'une part, une majorité des scientifiques canadiens ont défendu fortement la propriété intellectuelle, d'autre part, ce fut l'occasion d'un rapprochement entre la communauté scientifique industrielle et la communauté scientifique universitaire. Ce rapprochement a donné lieu à de nouvelles formes de partenariat entre les universités et l'industrie pharmaceutique, lesquelles ont permis des retombées financières importantes pour les chercheurs des universités canadiennes.

En 1986, le Conseil de Recherches Médicales du Canada (CRMC) créait un programme de recherche université-industrie dont l'objectif principal était de permettre à des chercheurs des sciences de la santé de travailler en étroite collaboration avec des chercheurs du milieu industriel. Les recherches développées en collaboration devaient servir les deux parties dans le but d'améliorer la qualité des soins de santé au Canada. De 1987 à 1992 le programme subventionna 157 projets pour un montant total de 68 millions dont 23 millions provenant du budget du CRMC et 45 millions de l'industrie pharmaceutique.

En 1993, le Conseil de Recherches Médicales du Canada et l'Association Canadienne de l'Industrie du Médicament élargissaient les possibilités de collaboration en créant un nouveau mécanisme, «le partenariat en santé CRMC-ACIM». Ce mécanisme vise à faciliter le développement de liens actifs entre la communauté des chercheurs universitaires et les compagnies membres de l'Association Canadienne de l'Industrie du Médicament.

La mission du partenariat vise principalement à maintenir des niveaux élevés de recherche de base, de recherche appliquée et de recherche évaluative dans les milieux industriels et universitaires, en augmentant les ressources consacrées à la recherche biomédicale, en améliorant les possibilités de forma-

tion et de carrières des futurs scientifiques canadiens et en assurant un niveau d'excellence dans la recherche biomédicale et les soins de santé.

Ce partenariat réalisera sa mission en fournissant tant à la communauté universitaire qu'à l'industrie une série de moyens dont des bourses de formation, des bourses de recherche, la création de chaires universitaires et de réseaux cliniques, des subventions et des bourses pour des scientifiques de carrière. On prévoit que les compagnies membres de l'ACIM dépenseront une somme de 200 millions de dollars au cours des prochaines années pour soutenir ce partenariat.

De son côté le Fonds de Recherche en Santé du Québec propose aux partenaires universitaires et industriels de développer en collaboration la recherche pharmaceutique et pharmacologique en utilisant de façon optimale les compétences en recherche et développement pharmaceutique au Québec. Ce partenariat permettrait de développer des équipes de qualité internationale et de mener des programmes de recherche plus rapidement. Le FRSQ entend réaliser cet objectif par différents moyens et en jouant le rôle d'organisme charnière auprès du gouvernement du Québec, lequel permet à l'industrie de bénéficier d'importants crédits d'impôts, lorsque la recherche est exécutée dans des établissements de santé (réseau du FRSQ) et que cette recherche fait partie de l'intérêt économique de l'entreprise.

D'autres agences nationales ou provinciales, par exemple, le Conseil de recherches en sciences et en génie (CRSNG), développent aussi des stratégies nouvelles de collaboration avec l'industrie pharmaceutique.

De plus les initiatives individuelles de collaboration entre chercheurs industriels et chercheurs universitaires sont plus nombreuses et elles se développent rapidement. Elles s'expriment tantôt par la création de projets majeurs tels la création d'instituts de recherches, le développement d'importants projets de recherche en commun tel le projet sur la prévention des complications des maladies cardio-vasculaires subventionné par Astra Pharma Inc., Hoechst & Roussel Canada Inc., le Conseil de Recherches Médicales du Canada et réalisé à l'Université McMaster au montant de 11 millions de dollars. La création de chaires dans des universités et des instituts dans des disciplines fondamentales et nouvelles telles la pharmacopidemiologie et la pharmacoeconomie, la participation à la formation de chercheurs par la création de bourses et le développement de projets de recherches en commun sont autant d'initiatives nouvelles dont les retombées sont très importantes pour les universités canadiennes.

La création de l'Institut de recherche en pharmacie industrielle, dont le statut est universitaire et qui est l'objet d'un article dans cette revue, est un autre bon exemple d'un partenariat en voie de développement.

Il est intéressant de noter que les engagements contractés par des compagnies pharmaceutiques au moment des accords de libre échange (GATT) totalisent plus de 690 millions de dollars. Ces engagements ne se limitent pas uniquement à la recherche et au développement.

Quels sont les enjeux de l'avenir? D'abord il faut mener à bien les initiatives mises en place. Le partenariat implique que les deux

parties, l'industrie pharmaceutique et les universités agissent ensemble dans le respect des objectifs que poursuivent les partenaires et des valeurs qu'ils partagent. La démarche est bien amorcée mais elle n'est pas à l'abri de difficultés. En effet jusqu'à ces dernières années les collaborations mutuelles étaient souvent laissées au hasard d'événements fortuits. Il faut maintenant créer ou réunir des équipes travaillant sur des thèmes communs et permettant de potentialiser les expertises de chacun. Les membres universitaires bénéficieront de l'expertise industrielle et inversement l'équipement industrielle bénéficiera de la compétence universitaire. Il en résultera une synergie dont les retombées bénéficieront aux deux partenaires et à la collectivité canadienne et internationale. De plus si le Canada désire occuper l'un des premiers rangs au monde en recherche fondamentale, il est important que tous les très bons chercheurs canadiens soient bien subventionnés et que nous continuions à former d'excellents chercheurs pour grossir la masse et la productivité des chercheurs canadiens à l'échelle mondiale. À ces fins, l'industrie pharmaceutique de recherche et d'innovation a commencé de jouer un rôle très important en complémentarité des agences subventionnaires comme le CRMC; cet effort devra être maintenu et intensifié. À ce point d'ailleurs il faut noter que l'industrie a subventionné de façon très importante la recherche clinique au Canada durant les dernières années et à un degré moindre mais important la recherche fondamentale. En 1992 et 1991, les dépenses courantes en R-D selon le type de recherche totalisaient 103,7 millions (26,4 %) en recherche fondamentale alors que les dépenses pour la recherche appliquée totalisaient 224,1 millions (57,1 %) et les autres activités de recherches admissibles étaient de l'ordre de 64,9 (16,5 %) pour un grand total de 392,7 millions. Tout en reconnaissant l'importance de la recherche clinique, les investissements en recherche fondamentale au Canada devront être augmentés si le Canada veut demeurer compétitif et rejoindre les pays où les investissements en recherche fondamentale sont plus élevés. Dans son rapport publié en 1991 le Conseil National Aviseur sur la Recherche Pharmaceutique insistait fortement sur ce point.

Le gouvernement canadien devra aussi implanter rapidement la réforme qu'il a amorcée sur les procédures d'évaluation des médicaments au Canada. Entre autres, il est urgent de diminuer les délais d'autorisation. Il faut aussi poursuivre et réaliser l'objectif de maintenir le prix des médicaments à un niveau raisonnable pour la société et équitable pour la grande industrie de recherche et d'innovation.

Le Canada a créé un climat très favorable à la recherche pharmaceutique durant les dernières années. Le Québec y contribue de façon majeure par ses politiques industrielles et fiscales. Des formes de partenariat nouvelles s'établissent entre les communautés scientifiques industrielle et universitaire. D'ailleurs c'est au Québec que se retrouverait la plus grande concentration de chercheurs en recherche biomédicale. Tous ces efforts doivent être maintenus et accrus de façon à consolider cette force d'attraction accueillante que recherchent les grands laboratoires de recherche et d'innovation ♦

André Archambault
professeur titulaire, Faculté de
pharmacie, Université de Montréal

UN RÉSEAU INTERNATIONAL

Notre équipe de professionnels et nos services multidisciplinaires :
des atouts précieux pour la réalisation de vos projets d'exportation, d'implantation ou de
recherche de partenaires

Raymond Chabot International Inc., un allié dans le développement
de vos marchés internationaux

CANADA

600, rue de La Gauchetière Ouest
Bureau 1900
Montréal (Québec) H3B 4L8
Téléphone : (514) 878-2691
Télécopieur : (514) 878-4326

FRANCE

Tour Fiat, Cedex 16
92084 Paris La Défense
Téléphone : (33.1) 47.96.63.90
Télécopieur : (33.1) 47.96.63.96



RAYMOND CHABOT
INTERNATIONAL INC.

LA FORCE DU CONSEIL

L'EXCELLENCE

*Sans
ambages...
à votre
avantage*

À Air Liquide Canada, nous savons l'importance d'exceller dans un marché hautement concurrentiel. Grâce à son affiliation au groupe international Air Liquide, notre société dispose d'un vaste réseau de connaissances techniques en gaz industriels et en produits de soudage de qualité. Nous pouvons donc participer de façon importante à l'essor de nombreuses entreprises canadiennes oeuvrant dans les domaines les plus variés.

En fait, que ce soit pour la production ou pour la distribution de nos produits, nous nous efforçons d'être à la hauteur de vos exigences car nous savons comme vous que le succès est fonction de l'excellence.

Air Liquide Canada... les partenaires de votre succès.



AIR LIQUIDE

Siège social : 1155, rue Sherbrooke Ouest, Montréal (Québec) H3A 1H8

L'INSTITUT DE RECHERCHE EN PHARMACIE INDUSTRIELLE

IRPI

Un bel exemple de partenariat entre l'Université et l'Industrie pharmaceutique...

Associé à l'Université de Montréal, l'Institut de recherche en pharmacie industrielle a ouvert ses portes le 24 septembre 1993 à Ville de Laval. Seul organisme de ce genre au Canada, il résulte d'une initiative conjointe de l'Université de Montréal et du CRIQ (Centre de recherche industrielle du Québec). Il a vu le jour grâce à l'appui financier des gouvernements provincial et fédéral qui y ont investi 7 millions de dollars. L'industrie pharmaceutique y a mis pour sa part 1,8 million.

La pharmacie industrielle comporte deux grands domaines: celui de la pharmacie galénique, consacrée aux formes posologiques (la façon d'administrer le médicament au patient) et celui du génie pharmaceutique qui s'intéresse aux procédés de fabrication et à l'équipement. L'IRPI est un centre voué à la R-D dans ce double secteur. Il se spécialise cependant dans les formes posologiques solides.

Les chercheurs de l'Institut concentrent plus particulièrement leurs efforts sur les formes qui vont permettre l'administration chronique de médicaments. Par ailleurs, l'IRPI a aussi la capacité de fabriquer des lots de médicaments nouveaux pour les essais cliniques selon les normes de la DGPS (Direction générale de la protection de la santé) et de la FDA (Food and Drug Administration) des États-Unis.

L'immeuble de l'IRPI a été bâti selon un concept unifié. Toutes les phases s'effectuent en un seul lieu géographique: les chercheurs partent d'une idée sur les formes pharmaceutiques, la testent en laboratoire, puis, après les étapes de la préformulation et de la formulation, passent à l'usine-pilote. Le concept des installations est notamment l'œuvre de Jean-Norbert McMullen, professeur titulaire à la Faculté de pharmacie de l'Université de Montréal.

L'IRPI a amené les facultés de pharmacie de sept universités à conjuguer leurs efforts de recherche (Colombie-Britannique, Alberta, Manitoba, Toronto, Montréal, Laval et Dalhousie). Ces sept établissements appuient l'IRPI et y collaborent par le biais des chercheurs. L'IRPI constitue une plaque tournante en pharmacie industrielle.

LES ACTIVITÉS DE RECHERCHE DE L'IRPI

Voici les principaux secteurs de R-D de l'Institut de recherche en pharmacie industrielle:

- ◆ nouveaux systèmes de libération des médicaments,
- ◆ administration des peptides,
- ◆ propriétés physico-chimiques des nouveaux matériaux,

- ◆ procédés de fabrication,
- ◆ nouvelles méthodes de contrôle de qualité,
- ◆ création et développement de nouveaux équipements de fabrication.

LE CONSEIL D'ADMINISTRATION

Le Conseil d'administration de l'IRPI compte huit membres dont quatre présidents-directeurs généraux de l'industrie, deux représentants du CRIQ et deux de l'Université de Montréal. L'Institut est géré comme une entreprise. Il ne recevra plus aucune subvention dès que s'éteindront les subventions de démarrage fournies par le Gouvernement du Québec et l'industrie. L'organisme va vivre surtout de recherche contractuelle et d'octrois qu'il décrochera lors des compétitions auprès du Conseil de recherche médicale du Canada (CMRC) ou du Fonds de recherche en santé du Québec (FRSQ).

LE COMITÉ SCIENTIFIQUE DE L'IRPI

Le Comité scientifique a pour rôle de conseiller le Conseil d'administration sur l'orientation de la recherche de l'Institut. Il comprend quatre membres:

- ◆ le Professeur Joseph Robinson de l'Université de Wisconsin, ex-président de l'American Association of Pharmaceutical Scientists (4 000 membres),
- ◆ le Professeur John Sjögren de l'Université d'Uppsala et vice-président R-D pharmaceutique de la compagnie Astra Hässle,
- ◆ le Professeur Francis Puisieux de l'Université Paris-Sud, réputé pour ses travaux sur les nouveaux vecteurs de médicaments,
- ◆ le Docteur Elizabeth Vadas, directrice R-D pharmaceutique chez Merck Frosst Canada Inc. à Montréal et directrice R-D pharmaceutique de Merck France.

LES MEMBRES AFFILIÉS

L'IRPI compte dix-neuf membres affiliés qui lui ont assuré un appui financier:

- Astra Pharma Canada inc. ◆ Apotex inc. ◆ Biochem Pharma
 ◆ Groupe pharm. Bristol-Myers Squibb ◆ Ciba-Geigy Canada
 ltée ◆ Eli Lilly Canada inc. ◆ Glaxo Canada inc. ◆ Janssen
 Pharmaceutica inc. ◆ Marion Merrell Dow Canada ◆ Merck
 Frosst Canada inc. ◆ Novopharm ◆ Ortho-McNeil Inc. ◆
 Rhone-Poulenc Rorer Canada inc. ◆ Hoechst-
 Roussel Canada inc. ◆ Sabex inc. ◆ Sandoz
 Canada inc. ◆ Société d'experts-conseils
 Pellemon inc. ◆ Syntex (Canada) inc. ◆
 Technilab

Jacques Gagné,
B.Sc. Pharm., Ph.D.
 Directeur général

La direction des médicaments et l'industrie pharmaceutique

La Direction des Médicaments, de concert avec les professionnels de la Santé, l'industrie, les universités et les consommateurs, a pour mission de s'assurer que les médicaments vendus au Canada sont sûrs et efficaces.

La Direction générale de la protection de la santé exécute une large gamme d'activités visant à protéger les Canadiens et les Canadiennes contre les dangers pouvant contribuer à l'apparition prématurée de maladies ou même causer la mort. Dans le cadre de cette structure globale, la Direction des médicaments se doit d'assurer que les médicaments vendus au Canada sont sûrs, efficaces et de haute qualité. C'est en évaluant de façon efficace, productive et continue les avantages et les risques que présentent les médicaments, en prenant les mesures nécessaires dans ce domaine, et en élaborant et en diffusant des messages qui incitent à un usage rationnel des médicaments, que la Direction des médicaments remplit sa mission.

Au cours des années, la Direction des médicaments a été l'objet de nombreuses études. La plus récente a débuté en janvier 1992 lorsque l'honorable Benoît Bouchard, alors ministre de la Santé nationale et du Bien-être social a confié à monsieur Denis Gagnon, vice-recteur à la recherche de l'Université Laval, le mandat d'examiner le système canadien d'approbation des drogues et de

recommander un modèle réglementaire qui serve le mieux le public canadien au XXI^e siècle. Cette étude, *L'évaluation des médicaments... Un travail de concertation*, a révélé une profonde insatisfaction quant à plusieurs aspects du système et a servi d'incitatif à la mise sur pied du processus de renouvellement complet de la Direction des médicaments, afin de restructurer l'organisation pour lui permettre de mieux faire face à ses nouveaux défis. Au cours de l'exercice de renouvellement, le besoin de partenariat et d'alliances stratégiques dans la planification et la mise en œuvre des changements est devenu évident.

Même si la préoccupation première de la Direction des médicaments est toujours d'assurer que les médicaments accessibles à la population canadienne sont sûrs et efficaces, l'importance de l'augmentation de la recherche au Canada et du développement d'une base industrielle compétitive est aussi reconnue. Les évaluateurs examinent des présentations pour des composés plus complexes et plus diversifiés que jamais. Il est évident que le système d'approbation des médicaments doit satisfaire les demandes de l'industrie pharmaceutique et du public en général d'une manière rapide et efficace d'une part, tout en étant rigoureux dans l'évaluation de l'innocuité et de l'efficacité d'autre part.

Les défis que présentent l'équilibre de ces attentes compren-

nent des facteurs d'ordre technique, médical, social, économique et éthique qui dépassaient l'imagination des agences réglementaires des médicaments il y a moins de dix à quinze ans. La Direction des médicaments a réagi à cette situation en se lançant dans un processus de réforme important tant au niveau politique que structurel. Alors que la Direction des médicaments est à la recherche de façons plus efficaces d'évaluer les présentations de drogue, l'industrie doit aussi faire sa part en améliorant la qualité de sa science et de ses présentations.

Suite à de nombreuses discussions avec l'industrie, des normes de rendement ont été établies pour chacun des processus d'évaluation de la Direction des médicaments. Ces normes ont été élaborées de façon ouverte avec la participation de l'industrie; des examens réguliers du rendement par rapport à ces normes seront entrepris.

Des discussions préliminaires avec les parties intéressées afin d'éviter d'éventuels problèmes ont déjà pris place. Une communication efficace, tant à l'interne qu'à l'externe, est cruciale à la mise en œuvre du changement et du bon fonctionnement des mécanismes nouvellement établis. Une demande croissante de la part de l'industrie en vue de former son personnel en matière de réglementation en prévision de l'avènement de nouvelles technologies et de nouvelles thérapies, est un autre domaine dans

lequel la Direction des médicaments prendra une part plus active.

De plus le Canada contribue à l'harmonisation de la réglementation et des politiques au niveau national et international. Les questions d'harmonisation se déploient sur trois niveaux: fédéral, fédéral/provincial et international. Ces questions comprennent des tentatives pour rehausser la coopération à l'intérieur et entre les ministères fédéraux et agences; et des efforts pour éviter le chevauchement par les gouvernements fédéral et provinciaux en identifiant le recoupement de compétences et en élaborant des mécanismes pour l'utilisation la plus efficace possible des ressources du système de santé.

Le processus de changement entrepris à l'intérieur de la Direction des médicaments a pris l'ampleur d'un examen approfondi et coordonné de toutes ses activités. Ce processus de changement, qui se réalise par le biais d'une série de projets, se veut le plus transparent et le plus ouvert possible. De nombreuses initiatives entreprises durant le processus de renouvellement ont favorisé la participation active du personnel, de l'industrie et des diverses parties intéressées. Un comité d'examen de la haute direction incluant des représentants d'associations de l'industrie a été mis sur pied dès le début pour assurer une réaction critique à la haute direction. Cette interaction s'est avérée profitable tant pour l'industrie que pour la Direction des

médicaments. Des efforts pour continuer et renforcer le partenariat déjà existant sont planifiés.

La santé et la sécurité des Canadiens et des Canadiennes ne

Ginette Lauriault

Direction générale
de la Protection de la Santé

pourra être améliorée et maintenue que grâce à un travail collectif. À cette fin, la Direction des médicaments s'engage à travailler de concert avec les professionnels de la santé, l'industrie, les universités, les consommateurs et les média pour répondre aux besoins futurs en matière de réglementation de produits pharmaceutiques sûrs et efficaces ♦

*«Je cherche un professionnel
qui s'implique, qui sache devenir
un vrai partenaire, qui me suive!»*

La puissance du partenariat

En choisissant notre Groupe, vous avez accès à toute une équipe prête à vous conseiller en matière de gestion d'entreprise. Nos vérificateurs et nos conseillers en fiscalité et en gestion conjuguent leurs efforts et travaillent avec vous en ayant un objectif clair : vous aider à gagner sur tous les plans. C'est ça, la puissance du partenariat.



**Le Groupe
Mallette Maheu**

Un plus pour vos affaires

Présent dans près de 40 villes au Québec

Synergies work for Connaught

Taking advantage of the synergies which exist within the Pasteur Mérieux Connaught group of companies, Connaught has continued to thrive as a major research facility in Canada.

Since December 1989, Connaught Laboratories Limited has been part of the Pasteur Mérieux group of companies. While the venture has certainly proven to be profitable (consolidated sales have increased from \$186 million CAD in 1988 to \$315 million CAD in 1993), it has been a great success in other ways as well.

There was a bit of collective breath holding when the sale was first made public. Connaught was a historic research institution in Canada and some outsiders feared its people and facilities would be whittled down and divided up amongst Pasteur Mérieux holdings.

"Quite the contrary", says Dr. Michael Walcroft, Vice President, Project Management at Connaught's North York, Ontario facility. "Connaught has continued to thrive as a major research facility in Canada. In fact our consolidated research budget has more than doubled since 1989."

Current projects include a genetically engineered HIV copy-cat virus which could eventually be used as a treatment, and perhaps a vaccine, for AIDS; a new pertussis vaccine with fewer side effects; five vaccines which will protect children from viral upper respiratory disease (croup); and an improved flu vaccine that will provide both children and the elderly with more effective, longer lasting protection against several strains of influenza.

Connaught has also been able to take advantage of the synergies which exist within the Pasteur Mérieux Connaught group of companies, particularly in the area of research. Currently, Connaught (Canada) is in the development stage of a pneumonia/middle ear disease vaccine, working in conjunction with its U.S. subsidiary, Connaught Laboratories Inc., and Pasteur Mérieux in France. The project coordinator is Dr. Raafat Fahim, Assistant Vice President, Development and Manufacturing at Connaught, North York.

Pasteur Mérieux Connaught also has three standing committees concerned with its research and development activities. Each committee includes representation from Connaught's North York and Swiftwater, Pennsylvania facilities as well as from two other Pasteur Mérieux biotech companies, Virogenetics (Albany, New York), Transgene (Strasbourg), and Pasteur Mérieux itself.

The Corporate Operational Research Committee evaluates project proposals from a scientific point of view, looking closely at feasibility and technical capabilities.

The Corporate Executive Research Committee evaluates projects from a business perspective, looking at costs and profitability.

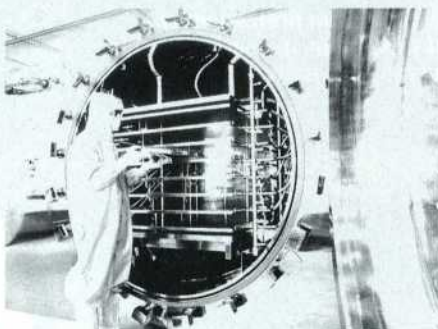
The Corporate Development Action Committee evaluates projects in the development mode, assessing their progress and ensuring they proceed to license in the shortest possible time.

"These committees take full advantage of the collective knowledge of experts from five different companies", according to Dr. Michel Klein, Vice President of the Connaught Centre for Biotechnology Research and a member of the

Corporate Executive Research Committee. "Projects can cost millions of dollars in the research and development stages. The committees help ensure the dollars are well-spent."

Recently, the Rhône-Poulenc global organization became the sole shareholder of Institut Mérieux of which Pasteur Mérieux is a part. The merger was the result of an exchange of shares between the two companies, and was the culmination

of a long association. Connaught expects the merger will offer increasing opportunities for cooperative ventures between the various sectors of Rhône-Poulenc which is a world leader in chemicals, pharmaceuticals and biologicals ♦



Don McKibbin APR
Director, Corporate Communications
Connaught Laboratories Limited

Connaught is a member of the Pasteur Mérieux group of companies, the world's leading producer of vaccines and biological products for human health. Pasteur Mérieux is a member of the Rhône-Poulenc global organization.

LA DISTRIBUTION DES MÉDICAMENTS *en France*

Un marché strictement réglementé, où le pharmacien d'officine jouit d'un monopole de fait, et qui a permis d'obtenir les prix de médicaments les plus bas en Europe.

La distribution des médicaments en France fait les manchettes des journaux grand public depuis environ deux ans. Au banc des accusés: le déficit vertigineux de la sécurité sociale et la soi-disant nécessité de concentration des entreprises de production (laboratoires) et de distribution (grossistes répartiteurs). Deux parties au conflit ont du mal à se faire entendre: les pharmaciens d'officines et... les «usagers».

Depuis toujours en effet, la «profession» pharmaceutique est rigoureusement encadrée par la loi, les règlements et les codes de déontologie des ordres professionnels. Elle est considérée comme un domaine fermé de spécialités, où la transparence n'est pas toujours à l'honneur.

Au niveau de la recherche, de la production ou de l'importation des médicaments, les «Bonnes Pratiques de Fabrication» (B.P.F.) et les «Autorisations de Mise sur le Marché» (A.M.M.), délivrées par les autorités de Santé Publique sont déjà parmi les plus strictes du monde. Il est certain que l'introduction des normes beaucoup moins restrictives de l'Organisation Mondiale de la Santé (notamment BPF et AMM délivrées dans le pays de fabrication) mettrait fin à quelques rentes de situation.

En ce qui concerne la distribution, grossistes-répartiteurs et pharmaciens d'officines sont strictement encadrés dans une obligation juridique de service public, sous peine de se voir retirer leur agrément: les grossistes ont notamment l'obligation d'avoir un mois de chiffre d'affaires en magasin avec les 2/3 de la gamme de médicaments AMM en vigueur, ainsi que de livrer tout client de leur secteur géographique déclaré en moins de 24 heures.

Les pharmaciens d'officines quant à eux ne peuvent être propriétaires que d'une seule officine et cette dernière ne peut appartenir qu'à un pharmacien; ils ne disposent pas du droit de substitution de produit sur une ordonnance donnée, ni de fractionnement des conditionnements prévus par l'AMM. La plupart du temps enfin, «l'usager» ne règle au pharmacien que la partie non prise en charge par la sécurité sociale, la différence étant directement versée au pharmacien par les caisses de sécurité sociale... avec des retards de 1 à 2 mois. En contrepartie, la vente au public des médicaments ne peut se faire que par le biais des officines (monopole de droit).

Économiquement aussi, la profession est strictement encadrée. Les prix et les marges sont fixés réglementairement, de la sortie du laboratoire au prix payé par le consommateur. Les déficits effrayants de la Sécurité Sociale ont provoqué la baisse arbitraire des marges depuis quelques années. Seuls peuvent s'en sortir ceux qui font un chiffre d'affaire minimum, avec d'excellentes notions de gestion.

Une des principales conséquences de cette réglementation est que le prix du médicament en France est un des plus bas d'Europe, plus de

deux fois moins cher qu'en Allemagne par exemple pour la même spécialité. Du coup, les médicaments génériques sont quasiment absents du marché, alors qu'ils peuvent représenter près de 25 % du marché en Allemagne.

Cette faiblesse des marges a accéléré ces dernières années une concentration des opérateurs économiques, notamment chez les grossistes-répartiteurs. Ils ne sont guère plus de 4 aujourd'hui à se partager le marché le moins rémunérateur d'Europe, avec une marge sur vente de l'ordre de 9,7 % seulement (contre 14 % en Allemagne).

Le poids lourd français s'appelle l'Office Commercial Pharmaceutique (42,5 %), suivi par Alliance Santé-IFP (30 %), CERP (24,5 %) et le N° 1 allemand SHULTZE (3 %). IFP et CERP ont adopté de fait la forme souple de réseaux, tentant de maintenir la traditionnelle indépendance de régionalismes sourcilieux.

La France a vu s'empoigner au printemps 1993 le 3^e répartiteur allemand (GEHE: 18 milliards de C.A.) et un assemblage hétéroclite d'intérêts français animés par un «petit» industriel-répartiteur (COOPER: 2,2 milliards de C.A.) pour le contrôle de l'O.C.P.; c'est l'Allemand qui a gagné, mettant la main sur 33 milliards de francs de C.A., et 43 % du marché français.

Le moins qu'on puisse en dire c'est que les 22 000 pharmaciens d'officine (2 500 par habitant) font grise mine. Voir débarquer les Allemands dans ce marché franco-français, c'est vraiment la preuve vivante de l'efficacité de Maastricht. Ils savent qu'il va leur falloir bientôt quitter leur rôle d'assistant d'un service public de santé pour se transformer en commerçants-gestionnaires.

Pour l'instant, ils se plaignent, par l'intermédiaire de leurs instances professionnelles, que leur chiffre d'affaires baisse en même temps que leurs marges. Les médecins sont en effet enserrés dans une nouvelle réglementation les contraignant à moins de prescriptions, et les marges sont «lissées» en fonction du prix du médicament: alors qu'ils étaient habitués à travailler avec environ 35 % de marge, ce lissage par tranche leur octroie 45 % sur les médicaments les moins chers (jusqu'à 5 F)... mais 21 % seulement sur les médicaments les plus chers (au-delà de 100 F).

Alors, devenir un «vrai» fonctionnaire en travaillant pour les hôpitaux ou les mutuelles? Malheureusement, il est vraisemblable que c'est par le secteur public de distribution des médicaments que la véritable révolution va commencer: droit de substitution, fractionnement, génériques, concurrence, économies, lois du marché...

Et les «usagers» dans la bagarre? Il est à craindre qu'ils seront moins bien remboursés sur un moindre nombre de médicaments, et que les prix qu'ils paient actuellement vont rejoindre à terme la moyenne européenne •

Philippe Perrin
Directeur général
DAPHARM S.A.

LE MARCHÉ DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES AU QUÉBEC

Le Canada consacre près de 10% de son PIB à la santé ce qui le place au 2^e rang mondial. En 1992, le marché apparent des produits pharmaceutiques s'est élevé à 5,19 milliards de dollars (8^e rang des pays consommateurs dans le monde), en hausse de 10% sur l'année précédente. Ce rythme de croissance s'est vraisemblablement poursuivi en 1993.

La production pharmaceutique a atteint 4,1 milliards de dollars en 1992, et les exportations se sont élevées à 353,9 millions de dollars (8,6% de la production): les États-Unis ont absorbé 42% de ces exportations, la Communauté Européenne 26% (la France seulement 1,6%). Sur l'ensemble de ces exportations, 48,8% provenaient du Québec.

Les importations étaient évaluées à 1 432,1 millions de dollars en 1992, soit plus de 27,5% du marché canadien. La plupart des principes actifs contenus dans les produits pharmaceutiques vendus au Canada sont importés.

I - LE MARCHÉ DES PRODUITS PHARMACEUTIQUES

Le marché canadien des produits pharmaceutiques peut être décomposé en trois créneaux: celui des produits vétérinaires et biologiques, celui des médicaments sur ordonnance et celui des médicaments en vente libre.

A - LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS SUR ORDONNANCES

Les produits éthiques représentaient en 1992 un marché de 5,19 milliards de dollars au Canada, dont 1 203 millions au Québec et 482 millions dans les Provinces Atlantiques. 84% des produits sont vendus en pharmacie. 75% des médicaments vendus sur ordonnance sont des produits éthiques, et 25% sont des produits génériques.

En 1992 les dix premières classes thérapeutiques (en millions de dollars et en pourcentage du marché global éthique) du marché des produits éthiques canadiens étaient les suivants:

PRODUITS	MONTANT (millions \$)	% MARCHÉ global éthique
cardio-vasculaire	847,5	16,6
anti-inflammatoires	427,2	8,4
antispasmodiques	363,6	7,1
analgésiques	283,2	5,6
bronco-pulmonaires	260,4	5,1
psychotropes	257,2	5,0
anti-arthritiques	215,8	4,2
produits hormonaux	211,4	4,1
agents hypocholestérolémiens traitement de l'obésité	171,6	3,4
anticancéreux	171,0	3,3

Chiffres communiqués par le MICT-Québec et concernant l'ensemble du Canada.

B - LE MARCHÉ DES MÉDICAMENTS EN VENTE LIBRE

Le marché des produits non ordonnancés a été évalué par les responsables des Associations professionnelles à environ 1 409,7 millions de dollars en 1992, décomposé comme suit:

PRODUITS	MONTANT (millions \$)	% MARCHÉ
analgésiques	252,5	7,9
médicaments contre les problèmes de digestion (dont anti-diarrhéiques)	119,7	8,4
laxatifs	62,6	4,4
vitamines et suppléments minéraux	55,7	3,9
antiallergiques, décongestionnants oraux et produits contre la sinusite	119,4	8,4
problèmes ORL (rhume, toux)	313,7	22,2
produits touchant la parapharmacie (entretien des lentilles de contact, shampooing médicamenteux, déodorants, soin contre l'acné, écrans solaires)	432,2	30,6
préparations hémorroïdales	17,6	1,2

C - LES PRODUITS HOMÉOPATHIQUES

Les produits homéopathiques ont un marché au Canada de l'ordre de 15 millions de dollars, dont 9 millions au Québec. Ils sont encore peu prescrits, parce que non remboursés par la Régie d'Assurance-Maladie et que l'Ordre des Médecins est en général défavorable à l'homéopathie.

Le marché des produits homéopathiques a crû à un rythme très élevé jusqu'à une période récente, mais semble actuellement se stabiliser: la croissance est difficile à maintenir tant que la médecine homéopathique n'est pas officiellement reconnue.

II - L'OFFRE

Largement dominé par les multinationales européennes et américaines (bien que 60% des établissements

De par les avantages fiscaux qu'il offre, le Québec est-il en train de prendre le leadership pharmaceutique canadien?

pharmaceutiques soient propriété d'intérêts canadiens), le Canada voit se multiplier les fusions, absorptions et prises de participation, les accords de licences et d'entreprises alors que ces alliances stratégiques étaient jusqu'alors beaucoup moins fréquentes qu'en Europe.

A - STRUCTURE GÉNÉRALE

En 1990, les trente principaux fabricants canadiens ont vendu 80% du total des médicaments achetés par les hôpitaux et les pharmacies. La plupart de ces fabricants sont des filiales canadiennes d'entreprises étrangères. Deux entreprises appartiennent à des intérêts canadiens, et elles sont aux premiers rangs pour le volume des ordonnances préparées au Canada. Toutes deux produisent des copies génériques de médicaments, il s'agit de NOVOPHARM et APOTEX, basés en Ontario.

Le Québec, de par les avantages fiscaux qu'il offre en matière de recherche et développement, est en train de prendre le leadership pharmaceutique canadien. Très largement concentrée dans la région de Montréal, l'industrie pharmaceutique québécoise regroupe 6 000 emplois directs et une masse salariale d'environ 250 millions de dollars. Cette industrie se compose de sociétés multinationales, d'une part, et de PME locales, d'autre part.

I - Les multinationales

Selon I.M.S of Canada (Intercontinental Marketing Statistics), le classement des 30 laboratoires canadiens en 1992 était le suivant:

SOCIÉTÉS	CA (millions \$)	% MARCHÉ
1 MERCK FROSST CANADA INC.	415,71	7,88
2 JOHNSON & JOHNSON	296,74	5,62
3 MARION MERRELL DOW INC.	277,79	5,26
4 GLAXO CANADA	275,08	5,21
5 BRISTOL-MYERS SQUIBB	263,08	4,99
6 AMERICAN HOME PROD.	261,72	4,96
7 CIBA-GEIGY	218,89	4,15
8 MILES LAB. LTD	178,56	3,38
9 APOTEX INC.	177,82	3,37
10 ABBOTT	168,14	3,19
11 LILLY	152,90	2,90
12 NOVOPHARM	144,22	2,73
13 RHONE-POULENC RORER	139,70	2,65

14 ASTRA	133,90	2,54
15 WARNER-LAMBERT	121,00	2,29
16 SCHERING-PLOUGH	114,80	2,17
17 SANDOZ CANADA	110,50	2,09
18 B.W. INC.	109,90	2,08
19 UPJOHN COMPANY OF CANADA	102,70	1,95
20 HOECHST-ROUSSEL	86,90	1,65
21 SYNTEX	81,87	1,55
22 LEDERLE	77,33	1,47
23 ROCHE	74,00	1,40
24 STERLING	72,48	1,37
25 SMITHKLINE BEECHAM	69,05	1,31
26 SEARLE	67,13	1,23
27 PROCTER & GAMBLE	61,06	1,16
28 BAXTER CANADA INC.	59,38	1,13
29 BOEHRINGER INC.	58,80	1,11
30 PFIZER	55,39	1,05
AUTRES	850,30	16,11
MARCHÉ TOTAL	5 277,00	100,00

MARION MERRELL DOW est devenu numéro trois grâce à l'absorption des Laboratoires NORDIC dont le CARDIZEM, inhibiteur calcique, est le médicament le plus vendu au Canada. Ce laboratoire a fermé son unité de fabrication en Ontario pour regrouper sa production autour du siège de Montréal.

2 - Les P.M.E.

les 37 P.M.E. québécoises membres du Groupe Provincial de l'Industrie du Médicament sont surtout présentes dans le secteur des médicaments non brevetés. Elles réalisent des ventes annuelles d'environ 105 millions de dollars canadiens, et réinvestissent chaque année environ 15% de leur chiffre d'affaires.

La société la plus importante est BIOCHEM PHARMA INC., dont le siège est à Laval. Fondée en 1986, l'entreprise emploie 300 personnes, et a racheté en 1990 et 1991 plusieurs fabricants de vaccins et de produits de diagnostic. Son équipe de recherche développe à l'heure actuelle de la mivudine, un produit antiviral qui pourrait être utilisé contre le SIDA.

Parmi les autres sociétés du secteur, les Laboratoires ROUGIER fournissent depuis 1989 deux multinationales en pénicilline. Par contre, l'entreprise SABEX s'est fait copier par de grands groupes son traitement de la morphine.

III - LES CIRCUITS DE DISTRIBUTION

A - LA GRANDE DISTRIBUTION

L'univers de la santé au Québec est composé de 16 800 médecins et de 1 599 pharmacies de détail. Ces dernières sont approvisionnées par des grossistes, par des agents manufacturiers, ou par des circuits de distribution des sociétés pharmaceutiques.

Les deux principaux grossistes sont Medis

Services, qui a repris les pharmacies universelles, et McMahon-Essaim.

Les agents manufacturiers et les «courtiers» sont des représentants mandatés par les producteurs. Ils opèrent à partir de dépôts situés dans des entrepôts publics.

Si la plupart des laboratoires font appel à des grossistes pour distribuer leurs produits, certains ont un circuit direct, comme par exemple RHONE-POULENC RORER qui possède son propre centre de distribution.

B - LA DISTRIBUTION DE DÉTAIL

I - Pharmacies à succursales multiples et franchisées;

Il s'agit de groupes exploitant au moins cinq points de vente au détail, dans un même genre de commerce et sous la même propriété légale. La direction et le contrôle sont centralisés à la maison-mère. Ce type de circuit s'est beaucoup développé au cours des dix dernières années. Les implantations sont surtout urbaines et portent sur de plus grandes surfaces.

Au Québec le Groupe JEAN

PEE Montréal

COUTU exploite 217 établissements franchisés, c'est le premier réseau de distribution de la province avant PHARMAPRIX (63 magasins, groupe Shoppers Drug Mart) et CUMBERLAND (45 points de vente).

JEAN COUTU a réalisé un chiffre d'affaires de 841 millions de dollars pour l'exercice terminé en mai 1993. La société a développé un réseau de magasins en franchise qui, en plus des médicaments, distribue des cosmétiques et des articles de consommation courante.

2 - Les pharmacies indépendantes

Les établissements qui ne font pas partie d'une chaîne sont considérés comme indépendants. Ils peuvent cependant être affiliés à un organisme dont l'activité est l'achat collectif et dont ils portent l'enseigne «bannière» au Québec (FAMILY PRIX, PROMOPRIX, OBONSOINS, etc.). FAMILY PRIX, qui concentre ses implantations dans la région de Québec, regroupe ainsi 133 pharmacies, dont les ventes représentent 7% du marché québécois ♦



On parle franc.

Vos affaires exigent des besoins et une expertise spécifiques? Les experts-comptables et conseillers en gestion de KPMG Poissant Thibault-Peat Marwick Thorne au Canada et de KPMG Fiduciaire de France et KPMG Audit en France peuvent vous aider.

Nos professionnels sont en mesure de vous offrir des services qui s'adaptent parfaitement à vos exigences et aux particularités de vos affaires. En fait, que vous parliez dollars ou francs, notre devise demeure la même: servir vos intérêts au delà de vos attentes. Franchement.

KPMG présent dans 130 pays.

KPMG

LE CITEC

Un « réseau entreprises-universités-gouvernement » qui incite à l'investissement

Le Centre d'Initiative Technologique de Montréal (CITEC) est un organisme sans but lucratif, voué à la création d'emplois dans les secteurs scientifiques et technologiques de pointe de la région de Montréal. Sa mission se résume à un mot-clé: «Rassembler».

Unique en son genre, le CITEC a pour but essentiel de protéger la position concurrentielle globale de Montréal face à la collectivité technologique internationale, en améliorant sans cesse une infrastructure favorable au développement technologique. Notre conseil d'administration est constitué de cadres supérieurs du monde des affaires, de recteurs d'universités et de hauts fonctionnaires.

Nos initiatives favorisent la création d'opportunités pour les générations futures. Actuellement, nous avons choisi de concentrer nos efforts dans les secteurs de haute technologie suivants: l'aérospatiale, la biotechnologie, l'électronique et les technologies de l'information. Grâce au rayonnement de nos quatre universités, auxquelles se rattachent des écoles spécialisées, nous nous sommes hissés dans le domaine de la recherche, au rang de chef de file international.

Le *Technoparc Montréal Métropolitain* est le résultat d'efforts conjugués de la part de responsables qui ont eu une vision vers le futur et ont travaillé assidûment à concrétiser leur rêve: bénéficier d'un parc idéal pour la recherche, le développement et les activités de commercialisation de ses occupants. À la fine pointe des installations de recherche, le Technoparc a été conçu dans le respect de l'environnement.

C'est notre réseau entreprise-université-gouvernement qui a motivé la compagnie pharmaceutique suédoise ASTRA A.B. à s'installer au *Campus Saint-Laurent* du *Technoparc Montréal Métropolitain*. Près de 33 millions \$ seront investis pour l'achat d'équipements spécialisés et pour la construction de leur laboratoire. Ce laboratoire se spécialisera dans la recherche de nouveaux traitements contre la douleur et emploiera quelque 70 chercheurs. Leur budget alloué strictement pour la recherche et le développement sera de l'ordre de 10 millions \$ par année et ce, pour la prochaine décennie.

Le Campus Saint-Laurent, un site stratégique de 690 acres, situé à proximité de l'Aéroport International de Dorval, est au cœur de la concentration de l'industrie pharmaceutique ♦

Liliane Laverdière
Développement du Technoparc

AN INNOVATIVE NETWORK IN A NEW WORLD OF RESEARCH

In the global marketplace, only those who truly invest in the future will succeed.

In Canada, CITEC, a private-sector initiative, promotes and facilitates the development of expertise in targeted high-technology sectors that know no international boundaries, namely: Biotechnology, Aerospace, Electronics, and Information Technologies.

The ultimate in research and development settings is the Technoparc Montréal Métropolitain: designed to foster strategic alliances among industry, universities and government.

For more information on how to be part of CITEC's network or to establish a powerful presence in this marketplace, call or write to:



710, rue St-Germain,
Ville Saint-Laurent,
Montréal (Québec)
H4L 3R5
Telephone.: (514) 744-7312
Fax.: (514) 744-8907

TECHNOPARC MONTRÉAL MÉTROPOLITAIN

UN UNIVERS PROPICE

pour l'industrie pharmaceutique

L'industrie pharmaceutique agit à l'échelle planétaire. Elle est confrontée à des enjeux qui sont différents des autres industries, même de celles impliquées dans la recherche et le développement. Les développeurs du Parc scientifique et de haute technologie de Laval comprennent bien le contexte dans lequel l'industrie pharmaceutique évolue. Le Parc scientifique accueille déjà des entreprises internationales de grand calibre en son sein, preuve irréfutable de sa connaissance de l'industrie. Dans le contexte de mondialisation des marchés et de rationalisation des opérations, les entreprises doivent viser juste; le Parc scientifique et de haute technologie de Laval leur permet précisément de rencontrer cet impératif.

Véritable campus pharmaceutique, le Parc scientifique et de haute technologie de Laval constitue le seul parc scientifique de la région de Montréal intimement lié à une constituante universitaire, l'Institut Armand-Frappier. L'environnement exceptionnel du Parc, tant au point de vue des espaces verts que celui de l'ensemble des services offerts, ainsi que l'importante concentration de la recherche scientifique de la grande région métropolitaine de Montréal, la disponibilité de main-d'œuvre qualifiée, les avantages fiscaux et législatifs et la proximité de marchés internationaux majeurs, sont à la mesure des besoins de l'industrie pharmaceutique.

LA RECHERCHE FONDAMENTALE CANADIENNE CONCENTRÉE DANS

LA GRANDE RÉGION MONTRÉLAISE

L'industrie pharmaceutique canadienne est concentrée dans les deux plus importantes régions au Canada, Montréal et Toronto. La région métropolitaine de Montréal se distingue comme leader canadien de la R&D. C'est grâce à la présence des principaux laboratoires de recherche fondamentale, notamment ceux de Merck Frosst, Bio-Méga/Boehringer Ingelheim Recherche, Bristol-Myers Squibb, Marion Merrel Dow Canada, BioChem Pharma, de même que des centres hospitaliers et entreprises privées comme les Laboratoires Bio-recherches, Phoenix et les Laboratoires ITR, spécialisés dans la recherche clinique, que la grande région montréalaise attire et bénéficie de main-d'œuvre qualifiée. Quant à la région torontoise, on y trouve la plus importante concentration de fabricants de produits génériques.

L'ENVIRONNEMENT LÉGISLATIF FAVORABLE

L'importance de la région métropolitaine de Montréal dans le domaine de la santé reflète en grande partie la volonté affirmée du Québec de faire de l'industrie pharmaceutique un axe prioritaire de développement économique. Les gouvernements du Québec et du Canada ont d'ailleurs adopté des positions fermes en faveur d'une protection accrue de la propriété intellectuelle. Une partie de la stratégie industrielle du Québec mise d'ailleurs sur la R&D pharmaceutique. Cette stratégie vise, par des mesures incitatives, à augmenter les investissements dans ce secteur jugé prioritaire afin de stimuler la création d'infrastructures de recherche en santé et d'attirer un nombre croissant de mandats mondiaux.

LA RÉALITÉ PHARMACEUTIQUE À LAVAL L'INSTITUT ARMAND-FRAPPIER : PARTENAIRE À PART ENTIÈRE

La réputation de l'Institut Armand-Frappier, spécialisé en microbiologie, immunologie, virologie et dans les sciences biomédicales et bio-alimentaires connexes, est reconnue internationalement. Entité universitaire de premier plan, l'Institut s'est associé avec Ville de Laval et la Corporation de développement économique de Laval (CODEL) pour développer, à même une partie de son campus, le Parc scientifique et de haute technologie de Laval afin d'accueillir des organismes et des entreprises à caractère scientifique.

Le partenariat entre l'Institut Armand-Frappier, par sa connaissance approfondie des milieux de la recherche scientifique, et la CODEL, par son implication dans les milieux d'affaires et son expérience du développement économique, donne lieu à une mise en commun des expertises. Cela leur permet de bien saisir tous les enjeux auxquels doit répondre l'industrie pharmaceutique d'aujourd'hui. Le Parc scientifique et de haute technologie de Laval est donc en mesure d'offrir à la communauté pharmaceutique toute une gamme de services hors du commun.

LES LIENS UNIVERSITAIRES

Le Parc scientifique et de haute technologie de Laval a conclu des ententes avec quatre institutions universitaires soit, bien sûr, l'Institut Armand-Frappier, le Centre d'innovation des technologies de l'information (CITI), l'École des Hautes Études

Commerciales et l'École Polytechnique de Montréal. De plus, des relations étroites de collaboration avec d'autres institutions du Grand Montréal, tel l'Université de Montréal, l'Université McGill, l'Institut de recherche en biotechnologie (IRB) et l'Institut de recherche clinique de Montréal (IRCM), facilitent l'établissement d'un ensemble synergique pour le bénéfice des sociétés établies dans le Parc. L'apport universitaire permet aux entreprises pharmaceutiques de bénéficier de l'établissement de projets conjoints avec les universités associées, d'un recrutement facilité de gradués universitaires, d'accès à des équipements spécialisés de recherche et des transferts de technologie.

L'INSTITUT DE RECHERCHE EN PHARMACIE INDUSTRIELLE (IRPI)

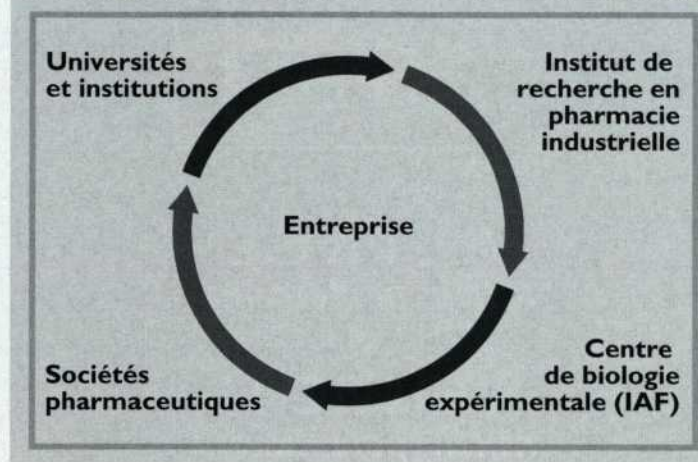
Au service de l'industrie pharmaceutique, l'IRPI est voué à la R&D en pharmacie galénique et en génie pharmaceutique industriel. Affilié à l'Université de Montréal, l'IRPI est unique en Amérique du Nord. Il a vu le jour grâce à l'appui financier de l'industrie pharmaceutique canadienne et des gouvernements provincial et fédéral. L'IRPI a complété la validation de son centre de recherche et de son usine pilote.

Les chercheurs de l'IRPI concentrent leurs efforts sur les formes qui permettent l'administration de médicaments de façon chronique. L'Institut a également la capacité de fabriquer des lots de médicaments nouveaux pour les essais cliniques ou des lots de placebos identiques aux lots d'essai. L'IRPI a récemment conclu une entente stratégique avec son premier client industriel, la pharmaceutique américaine GalaGen.

LE CENTRE DE BIOLOGIE EXPÉRIMENTALE

Le Centre de biologie expérimentale, qui dépasse les normes internationales en matière de réglementation animale grâce à une conception unique en Amérique du Nord, est mis sur pied par l'Institut Armand-Frappier. Dès sa construction terminée à l'automne 1994, la communauté pharmaceutique et scientifique pourra compter sur les services animaliers voués à la recherche, au développement et au contrôle de molécules actives sur les organismes vivants.

L'UNIVERS DU PARC SCIENTIFIQUE ET DE HAUTE TECHNOLOGIE DE LAVAL



Le mode d'opération du Centre sera conforme aux normes internationales afin que les résultats des expérimentations soient

reconnus par les différentes agences de contrôle de produits biologiques nationales et étrangères.

LE CENTRE D'INNOVATION TECHNOLOGIQUE (CIT)

Le Parc scientifique inaugurera cet automne son tout nouveau Centre d'Innovation Technologique (CIT), véritable pépinière d'entreprises dans le domaine des biotechnologies. Les entreprises en démarrage pourront bénéficier de

laboratoires, d'équipements et d'expertises qui leur permettront d'assurer l'épanouissement de leurs opérations.

LA PRÉSENCE D'ENTREPRISES DÉJÀ ÉTABLIES À LAVAL

La masse critique d'entreprises vouées à la R&D s'avère une preuve tangible du succès du Parc scientifique et de haute technologie de Laval. On trouve à Laval plusieurs sociétés du domaine pharmaceutique, notamment Marion Merrel Dow Canada, Bio-Méga/Boehringer Ingelheim Recherche, Boehringer Mannheim Canada, Nordion Canada, l'Institut de recherche en pharmacie industrielle (IRPI) et BioChem Pharma. La compagnie Astra Pain Control AB y a également aménagé des laboratoires de recherche. Servier Canada inaugurera ses installations canadiennes à la fin du mois de septembre. Hydro-Québec débute la construction de son tout nouveau Centre de conduite du réseau au cours de l'été. En outre, la présence d'un noyau d'entreprises liées au secteur pharmaceutique, telle que Pharmetics, appartenant au groupe TheraTechnologies, et BioPharm, complète le portrait.

UN CHOIX JUDICIEUX

L'entreprise pharmaceutique éprouve une multitude de besoins. Elle cherche à s'épanouir dans un milieu qui offre des infrastructures d'accueil exceptionnelles, favorisant le bien-être de son personnel et la créativité chez les chercheurs, ainsi que des normes élevées de développement immobilier. De façon encore plus primordiale toutefois, l'entreprise a besoin d'un milieu dynamique avec lequel elle peut évoluer en synergie. Le Parc scientifique et de haute technologie de Laval répond à toutes ces prérogatives ♦

Pierre Bélanger
 Directeur général délégué
 Corporation de développement
 économique de Laval

AVEC LES
HOMMAGES DE
Hoechst-Roussel Canada Inc.



ALTACE
antihypertenseur

RENEDIL
antihypertenseur

STREPTASE
agent fibrinolytique

SURGAM
anti-inflammatoire

DIABETA
hypoglycémiant oral

CLAFORAN
antibiotique

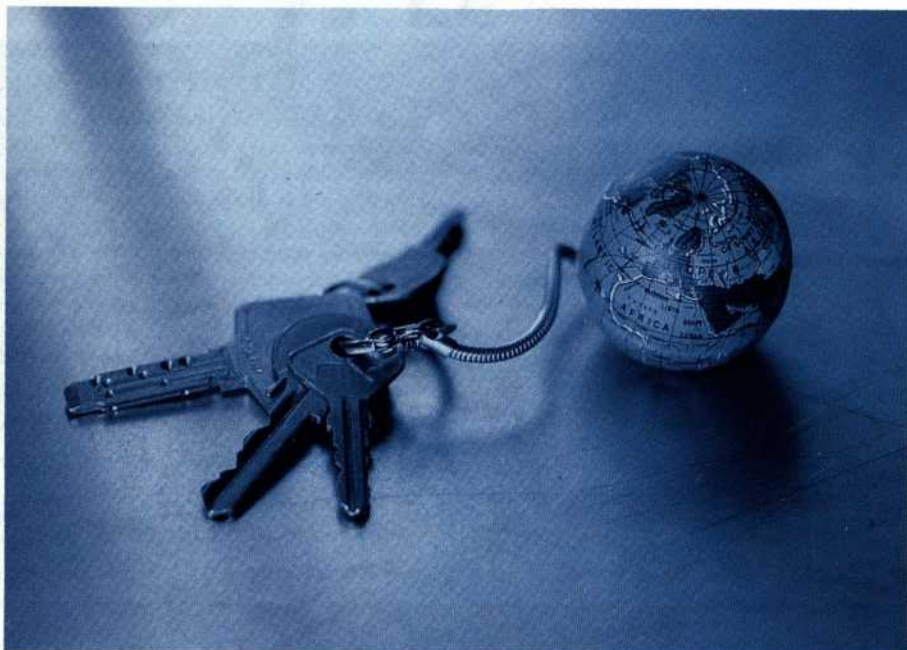
ANANDRON
anti-androgène non stéroïdien

*Au coeur
de la santé*

Hoechst 


La recherche : source de vie
CCPP

ROUSSEL 



DEMANDEZ-NOUS DE VOUS OUVRIR LES PORTES DU MONDE
EN PASSANT PAR LE CŒUR DE L'EUROPE.



LE MONDE EN PLUS DE 200 DESTINATIONS AU DÉPART DE
PARIS-CHARLES DE GAULLE 2.

LE PRIX GALIEN REMIS POUR LA PREMIÈRE FOIS AU CANADA

Le 28 avril dernier avait lieu à Montréal la première cérémonie de remise du Prix Galien Canada. Créé en France en 1970 par monsieur Roland Mehl, pharmacien français, ce prix prestigieux souligne l'excellence de même que l'innovation dans le domaine de la recherche pharmaceutique au Canada. À l'instar de plusieurs pays européens, il sera remis annuellement.

Le Prix Galien Canada, catégorie «recherche», a été décerné à une équipe de l'Université de Toronto, les Drs Philip Seeman, Hyman Niznik et Hubert Van Tol pour leurs travaux de recherche sur la schizophrénie. Dans la catégorie «produit innovateur», la compagnie pharmaceutique Glaxo Canada a obtenu le Prix pour son médicament Imitrex (succinate sumatriptan), médicament qui représente une

percée importante dans le traitement de la migraine.

La cérémonie s'est déroulée sous la présidence d'honneur du Dr Michael Smith, lauréat du Prix Nobel de chimie 1993 en présence des ministres de la Santé du gouvernement fédéral et provincial, l'Honorable Diane Marleau, et madame Lucienne Robillard. Quelque 300 invités provenant du milieu de la recherche et de l'industrie pharmaceutique canadienne ont assisté à cette réception.

Le Dr Jacques Gagné, directeur général de l'Institut de recherche en pharmacie industrielle assure la présidence du Prix Galien Canada. Le jury est composé d'éminents spécialistes canadiens qui se sont distingués en pharmacie, en pharmacologie et en médecine tant au Canada qu'à l'étranger.

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE

PREMIER
GROUPE BANCAIRE
PRIVÉ FRANÇAIS,
500 IMPLANTATIONS
DANS 63 PAYS.



au Canada

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE (CANADA)

MONTRÉAL
1155, rue University
Tél.: (514) 875-0330

TORONTO
100 Yonge St.
Tél.: (416) 364-2864

QUÉBEC
401, Grande Allée est
Tél.: (418) 529-4504

et sa filiale

SOCIÉTÉ GÉNÉRALE VALEURS MOBILIÈRES INC.

MONTRÉAL
1155, rue University
Tél.: (514) 954-2300

*Ces implantations sont en lien
direct avec notre
réseau international*



CONJUGUONS NOS TALENTS.

Le médicament

au Canada et en France

AU CANADA, UN MARCHÉ DOMINÉ PAR LES FIRMES MULTINATIONALES, PLUTÔT IMPORTATEUR, AVEC UN SECTEUR GÉNÉRIQUE STRUCTURÉ ET EN EXPANSION. EN FRANCE, UNE INDUSTRIE PHARMACEUTIQUE NATIONALE FORTE, TRADITIONNELLEMENT EXPORTATRICE ET DOMINÉE PAR LES SOCIÉTÉS ÉTHIQUES.

L'ENVIRONNEMENT

Une société pharmaceutique, qu'elle soit canadienne ou française, vit dans un environnement mouvant. En effet, elle est ballottée au gré des décisions gouvernementales concernant le système de santé, et même si les médicaments représentent moins de 20% des dépenses des systèmes de protection médicale elle est souvent en première ligne dans les décisions gouvernementales de maîtrise des coûts. Au Canada, les gouvernements provinciaux et fédéral administrent ensemble le système de santé mais le gouvernement provincial a le rôle majeur de financement des médicaments.

Au niveau du remboursement des médicaments, toutes les provinces gèrent un programme à l'exemple de la «Liste des médicaments» au Québec qui permet aux personnes âgées de plus de 65 ans et aux assistés sociaux de se procurer les médicaments à moindre frais, ou gratuitement. Cette couverture s'applique à tous les produits inscrits sur la «Liste des médicaments» appelée formulaire provincial. L'inclusion des médicaments sur les formulaires provinciaux et sur les formulaires des compagnies d'assurances privées qui alignent leur remboursement sur celui des provinces est un enjeu capital pour les compagnies pharmaceutiques car il conditionne le remboursement et donc la réussite commerciale d'un produit. Cette inclusion est souvent une décision plus politique que scientifique et obéit à des considérations économiques. Il favorise donc les produits génériques dont le prix est très compétitif.

LE MARCHÉ — LA CONSOMMATION

Le prix des médicaments au Canada était réputé être très élevé jusqu'à ce que le Comité de révision des prix pour les produits brevetés soit créé à la suite de l'adoption de la loi 22 qui prolongeait la durée de la protection du brevet d'une molécule et par laquelle l'industrie innovatrice accepte de voir ses prix contrôlés. Cet organisme, redoutable par sa sévérité, contribue à freiner la hausse du prix moyen du médicament canadien qui reste, malgré tout, cher par rapport à son homologue français. Le médicament français est en effet le moins cher des médicaments du monde industrialisé. Cela n'empêche pas les Français d'avoir une forte consommation (440 \$ par an et par habitant pour seulement

185 \$ au Canada) dû à des volumes de ventes très importants. Dans les deux pays, la classe la plus prescrite est celle des médicaments du système cardio-vasculaire. Du côté canadien, les ventes de médicaments cardio-vasculaires ont augmenté de 15% en 1992 (dans un marché total excédant les 5 milliards de dollars en 1993).

En effet, s'il est un indicateur qui se moque éperdument des récessions économiques, c'est celui de la consommation médicale. Le taux de progression de la consommation de médicaments est de 9% pour le Canada principalement à cause du vieillissement de la population* et de 6,3% pour la France (valeurs nominales non ajustées avec l'inflation). Toutefois cette croissance s'infléchit sensiblement depuis quelques années puisque en 1988, les taux de progressions étaient respectivement 16% et 11,5%.

* En 1991, 12% de la population canadienne avait plus de 65 ans alors que les projections pour 2036 sont de 22%.

LES COMPAGNIES

Il existe en France une industrie pharmaceutique nationale forte et traditionnellement exportatrice. Cette industrie, née de l'officine, vit depuis une vingtaine d'années un phénomène de regroupement et plusieurs laboratoires français ont maintenant une notoriété internationale.

À l'opposé, le Canada est un importateur de médicaments. Le marché pharmaceutique canadien est largement dominé par des firmes multinationales, d'origines étrangères. C'est une des raisons pour lesquelles le gouvernement tente d'encourager la participation locale dans le secteur pharmaceutique, en favorisant les produits génériques. L'industrie canadienne a donc subi des changements considérables depuis les 5 dernières années. Les ventes de produits génériques ont plus que doublé par rapport à celles des firmes innovatrices. Le secteur générique, dominé par deux grandes firmes d'origine canadienne, représente, en 1993, 30% des ordonnances et 10% des ventes totales des médicaments au Canada.

La mise sur le marché d'un nouveau médicament est subordonnée à l'octroi d'une autorisation (Notice of Compliance ou NOC). Cette NOC est l'équivalent canadien de l'Autorisation de Mise sur le Marché (ou AMM) française. La lenteur de son approbation est un des problèmes dont souffre l'industrie pharmaceutique canadienne. Le délai

moyen relevé est de 36 mois! De plus, cette autorisation ne garantit pas au fabricant son remboursement par les systèmes de santé.

LA RÉPARTITION

Si en France la vente des médicaments se fait essentiellement par l'intermédiaire de grossistes répartiteurs (seulement 7 % de vente directe), il n'en est pas de même au Canada. En effet, il est souvent plus avantageux pour le pharmacien d'acheter les médicaments directement aux laboratoires. C'est pourquoi la majeure partie des ventes sont des ventes directes aux pharmacies (plus de 60 % des ventes totales).

LA DISTRIBUTION

Elle est assurée par les pharmacies. On dénombre 6000 officines au Canada (soit une officine pour 4500 habitants contre une pour 3000 habitants en France). De nombreuses pharmacies sont organisées en chaînes de franchises. Propriétaire de son officine ou franchisé, le pharmacien est fonctionnarisé par la force des choses puisque payé à l'acte par l'état, indépendamment du prix du produit qu'il vend sur une base d'honoraires professionnels différents dans chaque province.

Dans le cas d'un produit qui n'est plus protégé, le pharmacien a le droit de substitution (en Ontario, qui représente 40 % du marché canadien, il en a même l'obligation). Il est d'ailleurs remboursé sur la base du produit générique le moins cher («meilleur prix d'acquisition»). Il va donc délivrer au patient pour une raison financière, le produit bio-équivalent meilleur marché. Le patient est toutefois libre de payer la différence avec le produit innovateur. Cette législation fait du pharmacien canadien un outil de la politique de maîtrise des dépenses de santé du gouvernement. Il devient par la même occasion la cible promotionnelle des compagnies génériques.

Le pharmacien français, lui, motive son profit par une marge. Il fait office de privilégié par rapport à son collègue canadien : il est titulaire de son officine et il a le monopole, y compris des produits OTC («Over the counter»). Cela en fait depuis 1989 la cible privilégiée des mesures gouvernementales et il a vu sa marge sérieusement baissée. Autre différence notable, en France le patient reçoit un format dit thérapeutique dans son emballage original au contraire du malade canadien qui reçoit le nombre d'unités prescrites hors d'un emballage original.

L'ÉVOLUTION

Malgré les bas prix des médicaments, le déficit du système de protection sociale des Français ne cesse de s'accroître. Le gouvernement compte donc favoriser l'émergence des produits génériques mais permettre en revanche l'augmentation des prix des nouveaux médicaments pour encourager l'innovation.

Du côté canadien, la contribution fédérale aux dépenses de santé n'augmentera pas. Les provinces auront donc à faire face elles-mêmes à l'augmentation des coûts. La «non-inclusion» va donc continuer et le contrôle des prescriptions se fera dans un cadre réglementaire de plus en plus étroit. Certains gouvernements travaillent déjà sur des «principes de prescription des médicaments» qui seront imposés



Photographie Sophie d'Hyon

aux professionnels de la santé ainsi qu'à des contrôles de bonnes ordonnances par le médecin. La guerre des prix favorisera donc les compagnies de génériques au détriment des laboratoires qui vont voir leur rentabilité sérieusement baissée. Ces laboratoires auront comme seul recours de se tourner vers l'innovation et vers la propre généricisation de leurs produits ou encore vers des ententes stratégiques avec l'industrie des génériques. Les laboratoires innoveront davantage en augmentant leurs activités de Recherche et Développement* soit seuls soit en association avec d'autres laboratoires ou universités par des ententes de recherches, des partenariats... Le partenariat avec l'état et les provinces va se renforcer car il sera la clé de voûte du remboursement des nouveaux produits.

* La loi 22 oblige chaque compagnie innovatrice à investir jusqu'à 10% de ses ventes en 1995 et ce de façon équilibrée entre toutes les provinces.

L'industrie pharmaceutique française, quant à elle, subira peut-être moins fortement que le Canada les conséquences de la volonté de maîtrise des dépenses de santé du gouvernement. En effet, elle évolue déjà depuis longtemps dans un cadre réglementaire draconien en ce qui concerne le contrôle des prix. En revanche, le gouvernement prévoit réduire le volume de prescriptions en guidant davantage le comportement des prescripteurs. Quoiqu'il en soit, la croissance des dépenses de santé est un phénomène structurel inéluctable dans une économie développée et le contrôle de l'État sur ces dépenses ne fait que se renforcer. Si bien que le raz de marée canadien est annonciateur des vagues qui frapperont la pharmacie française dans quelques années ♦

Jean-Claude Dairon
Vice-président
Marketing et ventes
Hoechst-Roussel Canada inc.



*Le médicament se plante
comme un arbre et s'élève
comme un enfant.*

Jean Servier

THERATECHNOLOGIES INC.

Une nouvelle entreprise dans le secteur très prometteur de la biotechnologie

Au Canada comme dans le reste du monde, cette science d'avenir qu'est la biotechnologie est en voie d'ouvrir des possibilités totalement nouvelles non seulement en matière de recherche médicale et pharmaceutique, mais dans nombre de secteurs traditionnels tels que l'agriculture, les mines et l'environnement.

Née il y a moins de 15 ans, l'industrie de la biotechnologie a connu une croissance explosive. Ainsi, on dénombre aujourd'hui quelque 1 400 entreprises de biotechnologie en Amérique du Nord seulement, dont 120 sont situées au Canada. Le chiffre d'affaires de ces entreprises a totalisé 10 milliards de dollars U.S. en 1993, dont 1,7 milliard de dollars au Canada. Il est prévu que les revenus de l'industrie nord-américaine connaîtront un rythme de croissance annuel composé de 25% pendant les dix prochaines années, pour atteindre les 34 milliards de dollars en l'an 2004.

Parmi le bassin d'entreprises canadiennes en émergence dans ce secteur, une compagnie se distingue par la diversité et la profondeur de son portefeuille de projets scientifiques. Il s'agit de Theratechnologies, de Montréal.

Theratechnologies est une société de recherche en biotechnologie qui se spécialise dans le domaine de la santé, plus précisément dans la mise au point de produits thérapeutiques, de tests diagnostiques, de logiciels et d'instrumentation médicale et enfin, de produits reliés à la médecine vétérinaire. La Société œuvre également dans la fabrication et la vente de produits pharmaceutiques et dans le domaine de l'impartition de services informatiques.

Theratechnologies a été fondée officiellement en décembre 1993 dans le cadre d'un premier appel public à l'épargne, bien que ses parties constituantes existent

depuis plusieurs années. C'est à partir de 1991 que les actuelles filiales de Theratechnologies se sont intéressées au secteur de la biotechnologie. Entre 1991 et 1993 en effet, celles-ci ont participé à la mise en place de financements divers afin de lever les fonds nécessaires à la poursuite de plusieurs projets de biotechnologie menés par les chercheurs de l'Université de Montréal.

Au cours de ces deux années, pas moins de 93 millions \$ furent ainsi levés et injectés dans 51 projets de R&D. Plus de 900 chercheurs, dont 265 PhD ont participé aux travaux de recherche, certains d'entre eux apportant à cette vaste opération des projets prometteurs auxquels ils œuvraient déjà depuis une dizaine d'années.

C'est donc dotée d'un actif énorme que Theratechnologies a entrepris ses activités en tant que société ouverte: les droits exclusifs d'exploitation et de commercialisation à l'échelle mondiale à l'égard de ces 51 projets de R&D, dont plusieurs sont à un stade avancé de développement. Il s'agit d'une situation unique parmi les entreprises en émergence dans le secteur de la biotechnologie puisque celles-ci ne comptent généralement, au départ, qu'un seul projet de recherche.

Theratechnologies se distingue sous un autre aspect: elle est une des rares jeunes entreprises de son industrie à pouvoir compter sur des sources internes de financement par le biais de ses filiales Pharmetics et Delstar, lesquelles poursuivent des activités

commerciales dans le domaine de la fabrication de produits pharmaceutiques et de suppléments vitaminiques, ainsi que dans celui des services informatiques. Les liquidités générées par ces activités viennent s'ajouter aux fonds de plus de 20 millions de dollars que la Compagnie a recueillis auprès du public investisseur en décembre



dernier pour le financement de ses activités de R&D.

Theratechnologies a pour mission première de maximiser les retombées commerciales de son portefeuille scientifique en finançant les projets les plus prometteurs, jusqu'à ce qu'ils puissent faire l'objet d'alliances stratégiques de commercialisation avec des sociétés d'envergure internationale dans le secteur pharmaceutique, l'industrie de la biotechnologie et celle de l'instrumentation médicale.

Afin d'établir ses priorités d'investissement pour les deux prochaines années, la Société a réparti son portefeuille de projets en quatre groupes, en fonction de leur potentiel commercial et du degré d'avancement des travaux. Ainsi, en 1994, l'entreprise investira plus de sept millions de dollars dans vingt projets, dont neuf seront menés à terme d'ici à la fin de l'année. Plusieurs de ces vingt dossiers de recherche atteindront l'étape de commercialisation dans un avenir rapproché.

Dans le secteur thérapeutique, un des domaines privilégiés de la compagnie se rapporte aux facteurs de croissance tissulaire et à la somatocrine (Growth hormone-Releasing Factor ou GRF), un secteur dans lequel plus de 6 millions de dollars ont été investis au cours des dernières années. Les facteurs de croissance sont des substances dont le rôle est fondamental dans le processus de la cicatrisation et de la régénérescence cutanée. La Société compte dans ses rangs une sommité mondiale dans le domaine de la guérison accélérée des plaies, le docteur Paul Brazeau, qui fut le co-découvreur du Growth hormone-Releasing factor (GRF) en 1982. Les recherches qui gravitent autour du GRF visent notamment à développer un pansement et un onguent à base de facteurs de croissance destinés à activer la cicatrisation, en particulier chez les patients dont le métabolisme est plus lent et la guérison, plus difficile.

Toujours dans le domaine thérapeutique, Theratechnologies œuvre actuellement à la mise au point de deux traitements reliés au virus du SIDA, pour lesquels le marché potentiel est estimé à 820 millions de dollars par année. La Société poursuit également des travaux de recherche sur le traitement de la leucémie et de certains cancers hormonaux-dépendants tels que le cancer du sein et de la prostate.

Dans le secteur diagnostique, des recherches sont actuellement en cours afin de développer, notamment, des tests sur le cancer du sein et de la prostate de même que des tests d'évaluation de l'efficacité des médicaments contre l'hypertension et l'insuffisance cardiaque.

Dans celui de l'instrumentation médicale et des

logiciels, mentionnons la mise au point, en voie de finalisation, d'un stéthoscope entièrement électronique, dont le marché potentiel est évalué à quelque 390 millions de dollars. Les chercheurs travaillent également au développement d'un appareil d'asepsie des unités de soins dentaires, pour lequel le marché potentiel dépasserait les 250 millions de dollars.

Theratechnologies compte enfin trois projets de recherche en médecine vétérinaire, dont deux visent à développer des tests permettant un diagnostic rapide et précis des infections respiratoires et intestinales chez les porcs et les bovins.

«L'année qui vient sera fertile en développements pour notre société», explique la Direction de Theratechnologies. «D'un point de vue stratégique les efforts seront concentrés sur le développement d'alliances de marketing pour certains des projets qui sont à un stade plus avancé. Nous sommes en pourparlers avec des partenaires potentiels majeurs, dont nous espérons une conclusion favorable d'ici quelques mois.» ♦

**Jean-François
Pichard du Page**



ROBIC

DEPUIS 1892

AGENTS DE BREVETS ET MARQUES
PROTECTION DES DROITS DE PROPRIÉTÉ INTELLECTUELLE

LEGER ROBIC RICHARD

AVOCATS

55 ST-JACQUES, MONTRÉAL, QUÉBEC H2Y 3X2 FAX: (514) 845-7874
TÉL.: (514) 98 R-O-B-I-C

La maîtrise des intangibles

LA STRATÉGIE INDUSTRIELLE DU QUÉBEC

le point sur la grappe des produits pharmaceutiques

La stratégie industrielle du Québec, lancée publiquement par le gouvernement du Québec en décembre 1991, s'appuie sur une nouvelle lecture du développement des entreprises et des secteurs. Sans pour autant rompre avec les énoncés antérieurs de politique industrielle au Québec, elle s'en démarque en affirmant que, dans l'état actuel de l'environnement économique caractérisé par la mondialisation des échanges, donc de la concurrence, la tâche d'améliorer la compétitivité de notre économie ne peut être remplie que par une approche coopérative et conjointe du gouvernement, de l'industrie et de la main-d'œuvre. Aucun de ces acteurs, à lui seul, n'a vraiment la capacité d'influer suffisamment sur notre compétitivité. Même entre eux, ces acteurs doivent faire preuve de plus de cohésion et exploiter davantage les zones de convergence dictées par leurs intérêts respectifs. Ainsi, le Gouvernement reconnaît que l'ensemble de ses ministères, organismes et politiques sont interpellés par l'objectif d'améliorer la compétitivité dans certains domaines, cela au-delà des juridictions administratives. Les entreprises, qu'elles soient concurrentes ou non, ont intérêt à manifester plus de cohésion pour agir sur leur environnement commun et dégager une vision à long terme de leur développement individuel et collectif.

En posant comme finalité de cette quête d'une meilleure compétitivité la création de richesse collective et d'emplois permanents et de qualité, la Stratégie industrielle opte pour la production à plus grande valeur ajoutée. Il s'agit d'augmenter, dans tous les domaines où le Québec est producteur, la part de la valeur ajoutée qui prend racine au Québec dans ces productions. Un des moyens retenus pour ce faire est celui de développer une meilleure synergie entre fournisseurs, clients, donneurs d'ordre, travailleurs, gouvernements et milieux de recherche et de formation. Cette synergie constitue le fondement de la stratégie des grappes industrielles. Ces grappes se démarquent des secteurs traditionnels en ce qu'elles regroupent tous les acteurs présents dans la chaîne de constitution de la valeur ajoutée de produits qui sont exposés finalement à la concurrence internationale.

Peu après l'amorce de la Stratégie, les ministères à vocation sectorielle responsables de grappes ont chacun entrepris de convoquer des tables formées de décideurs pour lancer l'exercice de concertation sectorielle. Le Gouvernement y a, d'entrée de jeu, précisé son rôle en le décrivant comme un de catalyseur ou de facilitateur de la démarche et des initiatives qui seraient déterminées par les décideurs réunis autour des tables. Sans prétendre que ces tables devenaient formellement représentatives et porte-parole de leur secteur, elles pouvaient tout de même adopter une vision commune du développement de leur secteur, diagnostiquer l'état de leur industrie, aviser le Gouvernement sur les moyens et les mesures à prendre et, éventuellement, prendre les moyens susceptibles d'améliorer les conditions concurrentielles du milieu où elles opèrent. Le démarrage de cette opération et les ressources logistiques nécessaires étaient soutenus par les ressources internes du MICST et des autres ministères impliqués.

La plupart des tables de décideurs se sont dotées depuis lors d'un plan d'action établissant certaines priorités d'action. Elles ont

aussi amorcé différentes actions en vue d'améliorer tantôt la synergie, tantôt l'environnement compétitif ou encore les infrastructures d'appui.

La grappe des produits pharmaceutiques s'inspire des principes décrits précédemment et repose sur une plus grande synergie entre les intervenants du secteur afin d'accroître la compétitivité et la création d'emplois durables et de qualité.

Cette grappe comprend les activités de R-D en santé, qui sont en plein développement au Québec, et la fabrication de produits pharmaceutiques.

L'industrie pharmaceutique occupe une place importante dans la structure industrielle québécoise. Son principal défi sera de tirer parti de la mondialisation des échanges, laquelle entraîne une rationalisation des opérations des firmes internationales, le déplacement d'unités de production et l'établissement de mandats mondiaux, tant pour la recherche que pour la fabrication. Pour les PME, l'avenir réside principalement dans le partenariat, le développement et l'exportation.

LA FABRICATION DE PRODUITS PHARMACEUTIQUES

La fabrication de produits pharmaceutiques constitue l'activité principale de cette grappe industrielle. Plus de 70 entreprises pharmaceutiques sont engagées dans cette activité. En 1991, elles comptaient environ 9 200 emplois, soit 46 % de l'emploi dans ce secteur au Canada. La valeur de la production s'élevait à 2,5 milliards de dollars, ce qui correspond à 45 % du total canadien.

LA RECHERCHE ET LE DÉVELOPPEMENT

Les activités de R-D jouent un rôle primordial au sein de la grappe industrielle des produits pharmaceutiques, dont elles constituent une des principales forces. Ces activités sont menées par plusieurs dizaines d'établissements universitaires et privés, qui embauchent quelque 2 000 chercheurs à cette fin. En 1992, le Québec a enregistré des investissements privés de l'ordre de 182 millions de dollars en R-D en santé, soit plus de 46 % du total investi dans ce domaine au Canada. Par ailleurs, c'est au Québec que sont menées la grande majorité des activités de recherche fondamentale en entreprise.

Le Québec présente des atouts et des attraits majeurs dans ce domaine: la qualité de sa base scientifique (infrastructure et main-d'œuvre), une politique fiscale avantageuse en matière de R-D et une position accrue de la propriété intellectuelle au Canada. En conséquence, on peut prévoir que, d'ici l'an 2000, les investissements en R-D totaliseront 1,5 milliard de dollars.

L'objectif du Québec est de maintenir ce climat favorable à la R-D, afin d'encourager l'implantation d'autres centres de recherche en santé et d'attirer un nombre croissant de mandats mondiaux de recherche, de chercheurs étrangers et de chercheurs-entrepreneurs, du côté des biotechnologies en particulier.

Afin d'amorcer le travail de concertation, le gouvernement a coordonné la création d'un comité stratégique dans chaque grappe. Cette table de concertation est composée de décideurs, de chefs d'entreprise et des chefs de file universitaires ou de la recherche, choisis

L'objectif du Québec est de maintenir un climat favorable à la R&D afin d'attirer un nombre croissant de nouveaux mandats mondiaux de recherche.

pour leur connaissance et leur vision de l'industrie. Cette table des décideurs a pour mandat d'élaborer le plan d'action qui permettra à la grappe d'accroître sa compétitivité.

La table des décideurs de la grappe des produits pharmaceutiques est présidée par M. Gérard Tremblay, ministre de l'Industrie, du Commerce, de la Science et de la Technologie. Elle compte 14 représentants provenant de l'industrie (innovatrice, générique, des biotechnologies, produits spéciaux et du capital de risque) et 8 représentants provenant du secteur de la recherche (universités, centres de recherche).

Les rencontres de la table des décideurs ont permis de dégager un plan d'action s'articulant autour de trois thèmes :

- ◆ les transferts technologiques;
- ◆ le maillage et la synergie;
- ◆ la formation et le recrutement de la main-d'œuvre.

Le groupe d'action sur les transferts technologiques a pour mission première de renforcer les liens entre la recherche biomédicale universitaire et celle des entreprises pharmaceutiques. Des solutions concrètes facilitant les transferts technologiques sont en élaboration. La mise en place d'un centre de référence en R-D et transferts technologiques desservant les besoins des chercheurs universitaires et des chercheurs de l'industrie pourrait faire partie des éléments de solution.

Un deuxième groupe d'action, le maillage et la synergie, s'active à faciliter et accélérer les échanges de connaissances et d'expériences entre les PME et les grandes entreprises innovatrices de la grappe par la mise en œuvre de mécanismes appropriés. Ceci dans le but d'accroître leur compétitivité et d'accélérer leur croissance. Un fichier d'information sur les occasions d'affaires en partenariat a été mis sur pied pour faciliter la communication entre partenaires. Des activités spécifiques favorisant le maillage sont organisées régulièrement.

Finalement, un groupe d'action sur la formation et le recrutement de la main-d'œuvre scientifique est chargé d'analyser les difficultés de formation et de recrutement et proposer des solutions. Le diagnostic de la main-d'œuvre a été établi, des éléments de solutions ont été proposés, il restera à procéder à la mise en œuvre dans le milieu académique et dans l'industrie.

En conclusion, après un peu plus de deux ans, la Stratégie de développement industriel est perçue par la communauté des affaires du Québec et du Canada comme novatrice et dynamique permettant de renforcer la compétitivité des secteurs industriels.

L'industrie pharmaceutique au Québec a su poser clairement le diagnostic de ses difficultés

auprès des instances gouvernementales et travailler au renforcement du secteur et à la création de nouveaux emplois de qualité. Au Québec, l'industrie pharmaceutique trouve le soutien dont elle a besoin pour continuer de prospérer ♦

Jacques Drolet
Coordonnateur de
la grappe pharmaceutique
Ministère de l'Industrie,
du Commerce, de la Science et
de la Technologie du Québec

L'esprit d'énergie

ELAN

EPE Technologies

Federal Pioneer

Freeborn Industries

Jeumont Schneider
Transformateurs

Merlin Gerin

Schneider Canada Service

Square D

Telemecanique

 SCHNEIDER CANADA

L'IMPACT DES REAQ

sur la Recherche et le Développement dans l'industrie pharmaceutique

Le Québec offre des avantages financiers considérables pour le financement des entreprises en général et en particulier pour celles qui œuvrent dans l'industrie pharmaceutique où des montants importants en Recherche et Développement («R&D») y sont dépensés. En fait, le Québec constitue l'un des endroits les plus favorables au monde en ce qui concerne ses généreux incitatifs fiscaux.

En effet, les entreprises pharmaceutiques peuvent bénéficier des retombées de plusieurs programmes gouvernementaux tant au palier provincial que fédéral. Ces programmes favorisent d'une part la capitalisation des entreprises et d'autre part la recherche scientifique et le développement expérimental.

Au Québec, la capitalisation des entreprises est grandement favorisée, depuis plus d'une décennie, grâce au Régime d'épargne-actions du Québec («REAQ»). Le REAQ n'est pas un avantage fiscal accordé directement à l'entreprise mais plutôt aux particuliers qui investissent en actions du trésor de celle-ci. Les entreprises en bénéficient toutefois puisque le REAQ favorise l'accès au marché public des capitaux. En fait un investisseur peut déduire de ses impôts québécois du Québec un montant équivalent à la somme déboursée pour l'achat d'actions d'une entreprise éligible au REAQ. Ceci se traduit, pour ce dernier, en une économie d'impôt pouvant atteindre 26,4% de la somme investie.

Un tel avantage fiscal a pour conséquence d'augmenter la demande pour les actions des entreprises se qualifiant aux règles d'éligibilité du programme. Ces règles sont résumées dans le tableau ci-dessous :

RÈGLES SOMMAIRES DU REAQ

CORPORATIONS ÉLIGIBLES :

- ◆ Corporations canadiennes
- ◆ Direction générale au Québec
- ◆ Actions cotées en Bourse
- ◆ Actifs de moins de 250 000 000 \$ (CAN)

AVANTAGES POUR LE PARTICULIER :

- ◆ 100% du montant investi est déductible du revenu imposable au Québec

Le plus récent exemple de financement public éligible au REAQ dans le secteur pharmaceutique et biotechnologique est l'émission de Theratechnologies Inc. pour un montant de 25 200 000 \$.

Le deuxième volet afin de favoriser, entre autres, le secteur pharmaceutique et de la biotechnologie consiste en des programmes d'aides au financement des dépenses de la R&D encourues par les entreprises.

Les avantages liés à la R&D se retrouvant aux deux paliers de gouvernement peuvent avoir des conséquences très favorables sur le coût réel de la R&D pour l'entreprise.

448 bureaux répartis dans 114 pays

Expertise + expérience. Partager pour mieux réussir.

Price Waterhouse
Comptables agréés, conseillers en gestion



En effet, en plus de pouvoir déduire les dépenses de R&D des revenus de l'entreprise, celles-ci peuvent également donner droit à des crédits d'impôt qui seront soit déduits de l'impôt corporatif à payer, soit remboursés à l'entreprise.

Les règles canadiennes et québécoises sont multiples, complexes et peuvent difficilement être entièrement couvertes en quelques pages; cependant le tableau ci-dessous en dresse les grandes lignes.

CRÉDITS D'IMPÔT FÉDÉRAL À LA R&D

CORPORATIONS PRIVÉES À CONTRÔLE CANADIEN :

- ◆ Revenu imposable inférieur à 200 000 \$ (CAN)
 - 35 % de crédits remboursables sur le premier 2 000 000 \$ (CAN) de R&D
 - et 20 % de crédits (dont 40 % est remboursable) sur l'excédent
- ◆ Revenu imposable supérieur à 200 000 \$ (CAN)
 - Le plafond de 200 000 \$ (CAN), sur lequel un crédit remboursable de 35 % est alloué, est réduit par 10 % pour chaque 1 \$ de revenu imposable supérieur à 200 000 \$ (CAN)

AUTRES CORPORATIONS :

- ◆ 20 % de crédits, non remboursables, sur la R&D

CRÉDITS D'IMPÔT DU QUÉBEC À LA R&D

CORPORATIONS PRIVÉES À CONTRÔLE CANADIEN AVEC DES ACTIFS INFÉRIEURS À 25 000 000 \$ (CAN) OU UN AVOIR DES ACTIONNAIRES INFÉRIEUR À 10 000 000 \$ (CAN)

- ◆ R&D interne
 - 40 % de crédits remboursables (20 % pour les autres corporations) premier 2 000 000 \$ des salaires de R&D payés au Québec et 20 % de l'excédent
- ◆ R&D à contrat
 - 40 % de crédits remboursables (20 % pour les autres corporations) de la moitié du contrat
- ◆ Contrat de R&D avec un centre de recherche universitaire
 - 40 % de crédits remboursables sur 80 % du montant total du contrat

Selon ces différentes règles, une entreprise pharmaceutique pourrait voir son coût de recherche diminuer de 36 % à 61 % du coût total ce qui confère un avantage marqué à exécuter sa R&D au Québec.

Compte tenu de ces nombreux incitatifs fiscaux, tant au niveau de la capitalisation d'entreprises que des financements de la recherche et développement, le

Québec est un endroit privilégié pour le développement d'entreprise canadiennes et étrangères œuvrant dans le domaine pharmaceutique et de la biotechnologie, c'est

d'ailleurs au Québec que l'on retrouve la plus grande concentration de ce type d'entreprises au Canada ♦

Luc Tanguay
Dany Gauthier
Lévesque Beaubien Geoffrion inc.

Disease knows no boundaries.



**At Connaught,
there are no boundaries
to our dedication
to protect and enhance
human life.**

Progress in the fight against disease is made every day at Connaught. We're discovering, developing, producing and delivering vaccines and therapeutic products to help provide a healthier future for the world's children and adults. Connaught is Canada's leading biotechnology research company and the nation's largest producer of biologicals for a healthier world.

CONNAUGHT
A PASTEUR MERIEUX COMPANY

Excellence in Biologicals for a Healthier World



LA DISTRIBUTION PHARMACEUTIQUE AU QUÉBEC

un secteur en croissance

Il y a de cela moins de trois ans, le secteur de la distribution pharmaceutique au Québec était en

sérieuse difficulté. Une surcapacité au niveau de l'infrastructure de distribution combinée à une législation défavorable avait créé une situation par laquelle il devenait très difficile de rentabiliser une entreprise de distribution pharmaceutique. En janvier 1992, Médis procédait à l'acquisition de Distribution Pharmacie Universelle (une filiale de SCOA SA). Le résultat de cette acquisition et de la consolidation qui s'ensuivit fut la création d'un réseau de distribution performant et rentable.

En janvier 1993, le Gouvernement du Québec modifiait les règles quant à l'établissement du coût des médicaments dont il assume le paiement. Ce changement favorable à l'industrie de la distribution aura eu des effets bénéfiques. Un nombre croissant de pharmaciens optèrent pour l'approvisionnement via distributeur au lieu d'un approvisionnement directement des manufacturiers comme auparavant.

Ces deux changements majeurs eurent pour effet de repositionner l'industrie de la distribution pharmaceutique dans une situation beaucoup plus stable.

LES SERVICES

Les activités du distributeur pharmaceutique au Québec sont grandement calquées sur les activités de sa clientèle, les pharmaciens de détail et les établissements de santé.

PHARMACIES DE DÉTAIL

Au Québec, un grand nombre de pharmacies offrent aux consommateurs une gamme de produits allant bien au-delà des médicaments. Des produits de beauté-santé, cosmétiques, nettoyeurs, confiserie et de tabac, font généralement partie de cette gamme. De plus, les pharmacies organisées sous des systèmes de chaînes ou de bannières offrent aux consommateurs des spéciaux généralement à l'aide de circulaires. Le distributeur

M. Richard Normandeau est Vice-président - Région Québec de Médis Services Pharmaceutiques et de santé Inc., le plus important distributeur de produits pharmaceutiques au Canada avec un chiffre d'affaires de plus de 1,6 milliard de dollars.

pharmaceutique doit donc voir à combiner les besoins en approvisionnement de cette clientèle.

Le distributeur fera la livraison généralement sur une base quotidienne de l'ensemble des produits offerts en pharmacie. Ceci nécessite une logistique de pointe quant à l'approvisionnement et la distribution aux points de ventes.

Des services connexes tels informations sur les ventes, maintien des structures de prix au détail sont offerts à la clientèle.

ÉTABLISSEMENTS DE SANTÉ

Les établissements de santé utilisent de plus en plus le réseau de distributeurs pharmaceutiques pour des raisons simples. Un approvisionnement quotidien, un niveau de service fiable et un système de livraison d'urgence en week-end procurent aux établissements des économies tangibles au plan de leur gestion des inventaires et au plan administratif.

En conclusion, le distributeur est un choix judicieux performant qui assure à sa clientèle des services adaptés à leurs besoins. Le distributeur est donc un maillon important de la chaîne de distribution des produits au consommateur qui apporte définitivement une valeur ajoutée dans le réseau de la santé ♦

Médis Services Pharmaceutiques et de santé Inc.
8290, boul. Pie-IX, Montréal, Québec H1Z 4E8
Tél. 514 593 4531 Téléc. 514 593 8392

 **MEDIS**

M-Kesson

L'HOMÉOPATHIE au Canada

Selon la Commission Parlementaire tenue en mars 1993, un(e) Québécois(e) sur deux a recours aux médecines alternatives.

L'homéopathie, par son approche globale du patient, par son absence d'effets secondaires, fait de plus en plus d'adeptes.

Elle a, en effet, gagné la confiance de 5% de Québécois en 1994. L'homéopathie soigne environ 300 000 personnes, régulièrement ou occasionnellement et ses médicaments prescrits par une centaine de médecins (et vétérinaires) et plus de 300 «homéopathes», sont délivrés dans plus de 900 pharmacies de la province de Québec.

Efficace, non toxique et peu coûteuse, l'homéopathie correspond au désir profond des patients. Elle s'inscrit aussi dans le courant actuel de la prévention, en visant à stimuler les défenses naturelles des individus et à limiter la fréquence des pathologies.

Florissante au début du siècle (il existait un Hôpital homéopathique à Montréal), l'homéopathie avait complètement disparu du Québec dans les années quarante. On assiste, depuis dix ans, à un retour en force de cette thérapeutique.

Le marché homéopathique, évalué à 30 millions de dollars en 1993 (prix détail), bénéficie d'une croissance de 15% à 20% par an et ce, depuis les années 80-85.

Il est dominé par les grands laboratoires européens, notamment Dolisos Canada Inc., installé depuis 1986 dans la région de Montréal.

Le développement de l'homéopathie a été facilité par l'octroi de D.I.N. (numéro d'identification de drogue) du Gouvernement Fédéral aux médicaments homéopathiques des principaux fabricants. Mais rappelons que l'homéopathie fait partie intégrante de la Pharmacopée américaine (H.P.U.S.), française, et depuis l'été 1993 de la Pharmacopée européenne, le Parlement européen ayant officialisé l'homéopathie chez les 12 pays membres.

Québec est le marché le plus important du Canada, dû sans aucun doute à ses racines et sa culture françaises, la majorité des fabricants y est installée.

«Plus de 900 pharmacies distribuent les médicaments homéopathiques, contre

moins d'une dizaine il y a 8 ans» selon les sondages récents. Quant au marché ontarien ou celui de l'Ouest, il est beaucoup plus sporadique. Il est aujourd'hui ce qu'il était au Québec il y a une dizaine d'années, mais il bénéficie d'une forte croissance. La plupart des médicaments sont distribués par des naturopathes, médecins holistiques, «Health Food Store» et quelques pharmacies.

PROMOTION

Malgré cette croissance continue depuis 10 ans, le marché homéopathique reste relativement très faible au Canada si on le compare aux pays européens.

La stratégie de développement des principaux laboratoires (Boiron, Dolisos, Homeocan...) repose sur l'enseignement de l'homéopathie auprès des professionnels de la santé (médecins, pharmaciens, vétérinaires). Dolisos est certainement le plus actif dans le domaine. Dolisos publie deux fois par an et à plus de 300 000 exemplaires, 2 magazines éducatifs pour le consommateur «Vivre sa santé» au Québec et «BE WELL!» sur la partie anglophone du Canada.

L'AVENIR DE L'HOMÉOPATHIE

La gestion de leur santé constitue une des préoccupations majeures d'un nombre croissant de Canadiens.

Désormais, la bonne santé n'est plus seulement considérée comme l'inverse de la maladie. Des notions plus fines entrent en ligne de compte, comme les réactions physiques et psychiques de chaque individu à son environnement, l'homéopathie s'inscrivant dans cette nouvelle demande en matière de santé.

Une étude, réalisée par Dolisos durant l'été 1992, montre qu'au Québec 44% des consommateurs d'homéopathie l'utilisent depuis moins d'un an, 27% depuis un à deux ans, 16% depuis trois à cinq ans; 61% ayant entre 25 et 45 ans.

Si ces choix vers l'homéopathie se confirment celle-ci prendra, d'ici la fin du siècle, la même place dans le marché pharmaceutique qu'en Europe, c'est-à-dire à peu près 2% des ventes de médicaments et cela sans effets secondaires... ♦

Pascal Frochisse

Directeur général

Dolisos Canada inc.

SERVIER CANADA

Inaugure son nouveau siège social à Laval

LE GROUPE DE RECHERCHE SERVIER

Au début des années 50, le Dr Jacques Servier fondait à Orléans (France) un laboratoire composé de neuf personnes. Il compte aujourd'hui plus de 6500 collaborateurs dans 140 pays du monde.

Cette croissance extraordinaire a été possible grâce à un effort de recherche extrêmement important qui constitue aujourd'hui 25 % du chiffre d'affaire et qui occupe un quart des effectifs du groupe.

Le Groupe de Recherche Servier possède son siège social à Neuilly-sur-Seine, France. Des centres de recherche sont présents à Suresnes, Croissy et Orléans en France ainsi qu'à Fulmer en Angleterre.

SERVIER CANADA

Servier Canada Inc., filiale canadienne à part entière du Groupe de Recherche Servier, poursuit sur le territoire canadien les objectifs de recherche et de soins aux malades de sa maison-mère.

C'est en 1978 que le Dr Madeleine Dérôme-Tremblay, vice-présidente Servier International, crée Servier Canada dont elle demeure présidente. Ses efforts ainsi que ceux de ses collaborateurs ont permis aux professionnels de la santé ainsi qu'aux malades canadiens de profiter des découvertes de la maison.

Le dynamisme de Servier Canada a permis de créer de nombreux emplois: le nombre de collaborateurs passant de 3 personnes en 1978 à plus de 90 personnes 1994. Ce nombre continuera d'augmenter au cours des prochaines années grâce à la fondation au Canada d'un centre de recherche pour toute l'Amérique du Nord.

Les investissements en recherche ont suivi la même ascension et constituent plus de 20 % de leur chiffre d'affaire, part supérieure à la moyenne de l'industrie qui se situe aux environs de 10 %.

L'acquisition d'un propre siège social au Canada au sein du Parc de Haute Technologie de Laval constitue un investissement majeur et démontre la volonté de Servier Canada d'accroître ses activités et de poursuivre sa croissance sur le marché canadien.

LES MÉDICAMENTS

Dès 1978, Servier Canada met à la disposition des cliniciens canadiens des médicaments originaux:

PONDERAL et PONDERAL PACAPS (fenfluramine), un traitement métabolique de l'obésité et de ses complications. Grâce à son mode d'action sérotoninergique PONDERAL PACAPS permet une perte de poids progressive et persistante et contrairement aux dérivés amphétaminiques classiques, ne présente aucun risque de pharmacodépendance.

VITATHION (vitamine C1 B1, glutathion, ATP et hémoglobine), est un complexe vitaminique et d'oligo-éléments sous forme de granules effervescents. VITATHION est l'un des produits les plus prescrits par les médecins et recommandé par les pharmaciens pour le traitement de la fatigue et de l'asthénie.

En 1983, est mis à la disposition du corps médical canadien LOZIDE (indapamide), un antihypertenseur diurétique non-thiazidique indiqué dans le traitement de l'hypertension artérielle en première intention ainsi qu'en association. Combinant une action diurétique minime ainsi que des propriétés inhibant la contraction des artères, LOZIDE permet un contrôle efficace de la pression artérielle sur 24 heures. Nettement supérieur aux autres diurétiques et se comparant favorablement aux nouvelles classes d'antihypertenseurs, LOZIDE est aujourd'hui un des antihypertenseurs les plus prescrits au Canada.

En 1990, Servier Canada met sur le marché le premier antidiabétique au Canada depuis près de 20 ans: DIAMICRON (gliclazide). Une sulfonylurée de deuxième génération indiquée dans le traitement du diabète non-insulinodépendant, DIAMICRON procure un contrôle efficace de la glycémie maintenu à long terme. Son faible risque d'hypoglycémie et sa bonne tolérance en font un traitement de choix de plus en plus reconnu par les endocrinologues et généralistes canadiens.

En 1994, COVERSYL (perindoril) vient s'ajouter à la gamme de produits de Servier. COVERSYL est un inhibiteur de l'enzyme de conversion hautement performant qui s'attaque également au vieillissement prématuré des artères du patient hypertendu. COVERSYL représente une

nouvelle génération d'antihypertenseur qui en plus de maîtriser l'hypertension, corrige les anomalies structurales retrouvées au niveau des artères hypertendues.

De nouvelles formes pharmaceutiques, dosages ainsi que de nouveaux médicaments s'ajouteront aux produits actuellement commercialisés par Servier Canada dans un proche avenir.

LA RECHERCHE

Servier Canada collabore avec les chercheurs des universités canadiennes ainsi qu'avec les chercheurs hospitaliers afin que leurs produits profitent de l'expertise des chercheurs canadiens de haut niveau.

Les investissements en recherche de Servier Canada dépassent depuis longtemps le ratio demandé par la loi C-91 et continuent de s'accroître chaque année. Ces investissements sont réalisés dans la plupart des provinces canadiennes. Des études de phase IV sont également réalisées avec les généralistes de tout le pays afin de confirmer en pratique quotidienne, les résultats obtenus en recherche clinique.

Ces efforts de recherche ont été reconnus en 1993 par l'Université de Montréal qui a attribué au Dr Jacques Servier sa Haute Distinction Scientifique.

Tous les médicaments commercialisés par Servier Canada ainsi que ceux en cours d'enregistrement sont des découvertes originales de l'Institut de Recherche Servier.

L'ÉQUIPE

Le capital humain de l'entreprise Servier Canada constitue sa ressource la plus précieuse. Fondamentale est la mission de favoriser l'épanouissement de chacun dans et par son entreprise. Cette maison s'emploie à fournir à ses collaborateurs la meilleure atmosphère de travail possible.

Les collaborateurs depuis St-John's (T.N.) jusqu'à Victoria (C.B.) sont conscients qu'ils représentent l'image de leur maison pour les professionnels de la santé. Ils profitent d'une formation de haut niveau qui leur permet de communiquer de façon professionnelle, les informations les plus récentes relatives aussi bien à leurs produits qu'aux pathologies concernées.

Ils prennent part à de nombreux congrès, colloques et autres réunions médicales afin de participer à l'éducation continue de la communauté médicale. Ils contribuent aussi à l'éducation des patients par les outils d'information pratiques.

Servier Canada offre aux professionnels de la santé une information qui se veut éthique, exacte et utile. Ce service est assuré par les professionnels de la santé

d'expérience qui connaissent les besoins des médecins, pharmaciens, infirmières, diététistes et patients utilisant nos produits.

Tous les collaborateurs de Servier Canada sont également à la poursuite constante de nouvelles idées afin d'améliorer et d'étendre la gamme de services qu'ils offrent aux professionnels de la santé ainsi qu'aux malades.

Ces valeurs ne sont pas uniquement appliquées à l'intérieur de l'entreprise mais aussi aux clients : médecins, pharmaciens ou grossistes ainsi qu'envers les fournisseurs ♦

Jean-Luc Neu
Vice-président - Opérations

**FRENCH
IMMERSION
D'ANGLAIS**

CANADA - FRANCE - U.S.A.

 CENTRE INTERNATIONAL LINGUISTIQUE BOUCHEREAU
Tél. (514) 842-3847 ou (416) 367-1147

FORMATION - TRADUCTION

GUY & GILBERT

A V O C A T S

*D*roit des affaires
Droit administratif
Droit agricole
Droit de la construction
Droit des assurances et de la responsabilité
Droit de l'environnement
Droit fiscal
Droit immobilier
Droit municipal
Droit de la santé
Droit des transports
Droit du travail
Financement
Insolvabilité
Litige
Propriété intellectuelle

Du leadership en droit

<p>MONTRÉAL 770, rue Sherbrooke Ouest Bureau 2300 Montréal (Québec) H3A 1G1 Téléphone : (514) 281-1766 Télécopieur : (514) 281-1059</p>	<p>PARIS 77, rue Boissière 75116 Paris (France) Téléphone : (1) 44-17-48-00 Télécopieur : (1) 45-01-86-41 Télex : Raffin 620565 F</p>
--	--

CCFC INFOS

AGENDA DES SALONS SPÉCIALISÉS EN FRANCE

SEPTEMBRE

- LYON MODE CITY — Salon Européen de la Lingerie, de la Mode Balnéaire, des Matières et Composantes de la Mode Lingerie, Lyon, 10-12 Sept.
- BATIMAT DÉCOR — PARITEX — DÉCORMAT — Salon International des Matériaux, Revêtements et Équipement de décoration et de Finition, Paris Porte de Versailles, 17-21 Sept.
- JARDITEC — Salon Professionnel International du Jardin, Paris Nord, 18-21 Sept.
- SIMAVER — Salon International de la Motoculture et des Espaces Verts, Paris Nord, 18-21 Sept.
- QUOJEM — Salon International de l'Outillage, de la Quincaillerie et du Bricolage, Paris Nord, 18-21 Sept.

OCTOBRE

- POLLUTEC — Salon International des Techniques Eau, Air, Bruits, Déchets, Nettoyage Industriel, Lyon, 18-21 Oct.
- SIAL — Salon International de l'Alimentation, Paris Nord, 23-27 Oct.
- EQUIP'MAG — Salon International de l'Équipement des Points de Ventes, Paris Nord, 24-28 Oct.
- IPA — Semaine Internationale des Procédés et Équipements

- des Industries Alimentaires, Paris Porte de Versailles, 24-28 Oct.
- SILMO — Salon International de l'Optique — Lunetterie, Paris Porte de Versailles, 28-31 Oct.

NOVEMBRE

- EMBALLAGE — Salon International de l'Emballage, Paris Nord, 14-19 Nov.
- ÉQUIP'BAIE — Salon de la Fermeture, de la Fenêtre et de la Protection Solaire, Paris Porte de Versailles, 15-18 Nov.
- ÉQUIP'HÔTEL — Salon Mondial des Hôtels, Restaurants, Cafés et Collectivités, Paris Porte de Versailles, 16-22 Nov.
- EXPOTHERM — Salon International des Techniques de l'Énergie, Lyon Eurexpo, 22-26 Nov.
- SITEVINITECH — Salon Professionnel International des Techniques et Équipements Viti-Vinicoles, Bordeaux Lac, 29-02 Nov. Déc.

DÉCEMBRE

- ÉLEC — Électricité, Automatismes, Paris Nord, 3-11 Déc.
- MIDEST — Marché International de la Sous-Traitance Industrielle, Paris Nord, 5-9 Déc.
- PRONIC — Salon International des Équipements et Produits pour l'Électronique, Paris Nord, 5-9 Déc.

OPPORTUNITÉS D'AFFAIRES :

SI L'UNE OU PLUSIEURS DES PROPOSITIONS SUIVANTES VOUS INTÉRESSENT, MERCI DE CONTACTER JEAN-YVES POPOVIC À LA CCFC, TÉL. : (514) 281-1246.

ENTREPRISE FRANÇAISE DU SECTEUR DE LA CHIMIE INORGANIQUE, spécialisée dans la fabrication de sels et oxydes métalliques, recherche un ou plusieurs distributeurs dans les domaines de l'électronique, des accumulateurs, de la catalyse et du traitement de surface. Réf. : F-0794

SOCIÉTÉ FRANÇAISE D'EXPERTS-CONSEIL EN INGÉNIERIE de la Qualité dans l'industrie agro-alimentaire, avec de nombreuses références dans cette industrie, recherche un partenaire canadien, dans l'ingénierie-conseil, pour développer ensemble des projets au Canada. Réf. : A-0794

ENTREPRISE FRANÇAISE D'INGÉNIERIE INFORMATIQUE recherche un distributeur sur le marché canadien pour son logiciel de mesure et d'amélioration de la qualité des

logiciels. Ce logiciel teste toutes les parties d'un logiciel, du langage aux codes et utilisateurs. Réf. : SOD-0794.

SOCIÉTÉ FRANÇAISE D'INFORMATIQUE souhaite développer un partenariat avec une société de conseil et consultation en informatique québécoise. Leur produit : un environnement de développement dédié à la réalisation d'applications dans une architecture client/serveur. Principaux utilisateurs : grandes banques, assurances... Référence : a été retenu pour développer des outils Microsoft en France. Réf. : NAS-0794.

ÉDITEUR FRANÇAIS D'UN LOGICIEL DE GESTION des horaires du personnel d'encaissement (pour les grandes et moyennes surfaces) recherche des débouchés au Québec. Réf. : DIA-0794.



Oui ! JE M'ABONNE À LA REVUE ACTION CANADA-FRANCE

- Canada 1 an 4 numéros 14 \$
- Étranger 1 an 4 numéros 20 \$

Ci-joint mon règlement par chèque bancaire à l'ordre de la revue Action Canada-France.

Oui ! J'ADHÈRE À LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA
(Incluant, entre autres, mon abonnement à la revue et au Guide d'Affaires.)

- Membre Honneur 1 230 \$
- Membre Corporatif 485 \$
- Membre Individuel 190 \$

Ci-joint mon règlement par chèque bancaire à l'ordre de la CCFC.

Nom Prénom Société
 Adresse Ville Province
 Code postal Tél. Fax Fonction

CCFC INFOS

NOUVELLES DE NOS MEMBRES

AIR LIQUIDE CANADA (ALC)

mise sur une révolution pour se donner un deuxième souffle. Jusqu'à l'an dernier la filiale de la multinationale française se contentait de vendre du gaz à de grandes entreprises canadiennes. Depuis peu ALC a ajouté la vente de services à son offre de produits. Son but est de devenir un conseiller pour ses clients plutôt qu'un simple fournisseur d'une denrée.

AIR FRANCE

Depuis juin dernier, Louise Roy est Directrice générale d'Air France Amérique. Après avoir présidé la Société de Transports de la CUM et Télémedia communications, elle est appelée à diriger le renouveau d'Air France dans les deux Amériques.

TV5

La chaîne câblée TV5 lancera au printemps prochain un nouveau produit destiné aux 2 millions de consommateurs des États-Unis connaissant le français. Ce service sera diffusé par un signal distinct et selon une grille horaire différente de TV5 Canada.

BOMBARDIER

pourrait donner le feu vert à la mise au point de deux nouveaux

types d'avions de liaison régionale d'ici fin 1994; une nouvelle version du Régional Jet qui comporterait 70 sièges et une nouvelle ligne de Dash 8 pouvant aussi contenir 70 passagers.

NOUVEAUX MEMBRES

M E M B R E D ' H O N N E U R

BANQUE ROYALE DU CANADA
Michael Turcotte
1^{er} V.-P., Direction Service Bancaire

I N D I V I D U E L S

ANGRIGNON BOURDAGE JULIEN
M. Guy Angrignon, Président

B.C.E INC.
M. Yves Magnan,
Vice-Président adjoint, Fiscalité

COMPAGNIE STIKEMAN, ELLIOT
M. Frédéric Pierrestiger, Avocat

JAM NEGOCE INTERNATIONAL
M. Pascal Fournier, Président

OL-SY INTERNATIONAL INC.
M. Olivier Hilaire, Président

BOMBARDIER EURORAIL

et le groupe de BTP SPIE Batignolles viennent de conclure un accord pour équiper leur ville de Caen en Basse Normandie d'un matériel roulant révolutionnaire, le TVR (transport sur voie réservée). Le TVR est un système de transport mixte bus-tramway qui circulera sur une ligne de 14 km traversant l'agglomération de Caen.

FRANCE TELECOM

Sprint Corporation, Deutsche Telekom et France Telecom ont annoncé mi-juin leur décision, fondée sur un protocole d'entente contractuel, de former un partenariat global. Ce partenariat entre deux des plus grandes entreprises européennes de télécommunications et le réseau américain doté de la technique la plus perfectionnée dans le domaine, offrira aux entreprises, aux particuliers ainsi qu'aux marchés de la

transmission de données, des services de télécommunications globales et sans relais, et ce, à l'échelle de la planète.

MISSIONS ET ÉVÉNEMENTS (4^e trimestre 1994)

La CCFC de Montréal accueillera

- Du 17 au 19 octobre prochain M. Yann STARACI, Directeur Général de ECHOVAR, Comité de développement économique du Var. M. STARACI rencontrera des investisseurs québécois intéressés par des investissements dans le sud de la France, aussi bien dans le domaine de l'industrie que dans le tourisme: hôtels, golfs et autres «resorts».
- Du 24 au 28 octobre, un groupe d'entreprises de LYON, en collaboration avec notre partenaire la CCI Lyon.
- Du 13 au 17 novembre, un groupe d'entreprises du VAR, en collaboration avec notre partenaire ECHOVAR.
- Le 16 novembre à 12 h.: déjeuner-causerie, Hôtel Ritz-Carlton. Invité d'honneur: M. Didier Pineau-Valenciennes, Président du groupe SCHNEIDER.
- Du 28 novembre au 2 décembre, un groupe d'entreprises de la Seine et Marne, en collaboration avec notre partenaire la CCI Meaux. Vous serez tenu informé des profils de ces entreprises et du type de partenaires qu'elles recherchent dans notre Feuille de Liaison et d'Information que vous recevez périodiquement par fax..

Le personnel de la Chambre de Commerce Française au Canada remercie vivement Messieurs Alain CLOT, Président, et Claude TURCOTTE, Vice-Président Finances, de la Société Générale Canada pour le don d'un micro-ordinateur. Celui-ci contribuera à nos efforts permanents pour améliorer la qualité des services apportés à nos membres.

CCFC INFOS

BILAN DE LA SEMAINE NORMANDIE AU QUÉBEC (8 AU 14 MAI)

La Normandie était à l'honneur pendant ce mois de mai au QUÉBEC. En effet, différentes manifestations la mettaient particulièrement en lumière.

1) MAILLAGE ENTRE ENTREPRISES NORMANDES ET QUÉBÉCOISES

Mise en contact de chefs d'entreprise avec des partenaires québécois :

Une mission de chefs d'entreprise avait été préparée depuis plusieurs mois en liaison avec la Chambre Régionale de Basse-Normandie.

Pour ces 8 patrons de PME avaient donc été réalisées des études de marché pendant les mois précédant leur déplacement au Québec. Les produits concernés allaient des meubles au prêt-à-porter en maille en passant par les hottes d'aspiration et les faux plafonds en aluminium. Chaque chef d'entreprise arrivait donc au Québec muni d'une solide information sur son marché lui permettant d'être fin prêt pour aller tout au long de la semaine à des rendez-vous pour rencontrer des partenaires potentiels. Ces partenaires avaient été sélectionnés plusieurs semaines au préalable par le service commercial de la CCFC et avaient montré leur intérêt pour les produits des sociétés normandes.

Un bilan établi à l'issue de la semaine avec ces chefs d'entreprise a montré qu'ils avaient tous pu établir une certaine forme de partenariat se concrétisant entre autres par des commandes d'échantillonnage ou prévisions de participation conjointe à un salon avec une entreprise québécoise, ou encore établissement d'un réseau de distribution.

2) LA NORMANDIE = RÉGION À FORT POTENTIEL ÉCONOMIQUE

Parallèlement à ces contacts commerciaux avait lieu au même moment la réception d'une délégation d'une trentaine de personnalités normandes du Conseil Régional, de la Chambre de Commerce, de la Chambre d'Agriculture et du Comité du Tourisme de cette Région. Ces personnalités étaient accompagnées de journalistes de la presse et de la télévision régionale. Dès son arrivée, cette délégation a été accueillie au Consulat Général de France où une réception a eu lieu en l'honneur des membres la composant dont M. GARREC, Président du Conseil Régional et M. RAPEAUD, Président de la CRCI.

Le premier événement majeur organisé avec le public montréalais était une conférence de presse présentant tout les aspects de la Normandie (économique, touristique, culturel et gastronomique) en soulignant tout particulièrement la commémoration du 50^e anniversaire du débarquement des troupes alliées en Normandie. À cette occasion étaient remises des médailles à des anciens combattants canadiens ayant débarqué sur

les plages normandes en juin 1944 et ceci donnait lieu à des moments remplis d'émotion et de gravité. Un événement similaire avait lieu le lendemain à Québec.

Pendant toute la semaine cette délégation se rendait à des rendez-vous organisés avec différentes institutions montréalaises ou québécoises (Mairie de Montréal, Ministères, Assemblée Provinciale).

Pour ajouter à la promotion de l'économie de la Normandie une mini-exposition de produits agro-alimentaires avait lieu dans les salons du RITZ où une centaine de visiteurs professionnels (journalistes, importateurs, distributeurs, restaurateurs, hôteliers, etc...) venaient découvrir ou redécouvrir les fromages, terrines de poisson, Pommeau, cidre, calvados, Benedictine et autres spécialités de la province.

3) LA NORMANDIE = TERRE D'ACCUEIL DES INVESTISSEURS ÉTRANGERS

Participation au séminaire sur les investissements canadiens en France

Certaines personnalités normandes ont également apporté leurs connaissances et leur savoir-faire lors du séminaire sur le thème «Comprendre la France et l'Europe» organisé pendant cette semaine par le Cabinet LAPOINTE et ROSENSTEIN en collaboration avec la CCFC. Monsieur GARREC est ainsi intervenu dans le cadre de l'atelier consacré à «l'environnement réglementaire et juridique français et communautaire» et M. RAPEAUD pendant celui consacré à «la préparation du projet français dans le contexte de la culture d'affaires française».

M. MAISONNEUVE a ensuite présenté M. DARNEAU (PDG de MOULINEX) qui a séduit l'auditoire pendant le déjeuner-conférence sur le thème «l'expérience de développement du marché européen de MOULINEX».

4) LA NORMANDIE = UNE DESTINATION TOURISTIQUE PRIVILÉGIÉE

Le jeudi, l'arrivée de Mme d'ORNANO donnait l'occasion de présenter la Normandie sous l'angle d'une région très attractive pour les touristes étrangers, en particulier grâce à la formule de tourisme généalogique permettant aux Québécois de préparer leur parcours pour aller sur les traces de leurs aïeux de Cherbourg à Alençon.

Le lendemain, une partie de la délégation se rendait à Boucherville, jumelée avec Mortagne, où le maire, M. AUBERTIN, nous faisait découvrir les liens ancestraux liant sa ville à la Normandie et en profitait pour faire visiter ses zones industrielles ainsi que l'entreprise Aliments DELISLE, récemment rachetée par le Groupe BSN.

Pendant ce temps Mme d'ORNANO était reçue par M. DORÉ, maire de MONTRÉAL.

CCFC INFOS

BAL ANNUEL DE LA CHAMBRE DE COMMERCE FRANÇAISE AU CANADA

Le bal annuel de la Chambre de Commerce Française au Canada, dont le thème était «Revoir ma Normandie», s'est tenu le 13 mai dernier, à l'hôtel Ritz-Carlton Kempinski Montréal.

Cet événement était placé sous le haut patronage et en présence de Son Excellence l'Ambassadeur de France au Canada, M. Alfred Siefer-Gaillardin. Les coprésidents d'honneur de la soirée étaient Mme Anne d'Ornano, Présidente du Conseil Général du Calvados, Maire de Deauville, Présidente du Comité Régional de Tourisme de Normandie et M. Michel Rapeaud, Vice-Président de l'Assemblée des Chambres Françaises de Commerce et d'Industrie, Président de la Chambre Régionale de Commerce et d'Industrie de Basse-Normandie et Président de la Chambre de Commerce et d'Industrie d'Alençon. Le bal marquait la clôture de la Semaine Normande qui se déroulait à Montréal du 9 au 13 mai dernier.

Cette soirée remporta un vif succès et nous tenons à remercier tous nos commanditaires pour leur précieuse collaboration et leur générosité qui ont largement contribué à la réussite de notre événement annuel.

La Chambre de Commerce Française au Canada remercie les entreprises suivantes :

FRANCE ♦ AUTOMOBILES RENAULT CANADA ♦ CALVADOS BOULARD ♦ CARON BÉLANGER ERNST AND YOUNG ♦ CENTRE DE THALASSOTHÉRAPIE DE DEAUVILLE ♦ CHAMBRE RÉGIONALE DE COMMERCE ET D'INDUSTRIE DE BASSE-NORMANDIE ♦ CLOS DES VIGNES ♦ CLUB MED SALES INC. CANADA ♦ COSMAIR CANADA INC. ♦ CRÉDIT LYONNAIS CANADA ♦ F.B.M. DISTILLERIE CIE LTÉE ♦ GRANDES MARQUES D'EUROPE INC. ♦ GROUPE PAUL MASSON INC ♦ HOSTELLERIE LES TROIS TILLEULS ♦ LABORATOIRES CONNAUGHT-GROUPE PASTEUR MÉRIEUX ♦ LE GROUPE ALFID PROMANAC ♦ LE MÉRIDIEN PARIS ÉTOILE ♦ LOVELL AND CHRISTMAS CANADA INC. ♦ MONTENAY INC ♦ RESORT LUCIEN BARRIÈRE DE DEAUVILLE-TROUVILLE ♦ STARBER INTERNATIONAL INC ♦ TRICOTS SAINT-JAMES ♦ UNITED WESTBURNE INC ♦ WAGONS-LITS.

Nos sincères remerciements au Comité Organisateur, présidé cette année par Mme Guylaine Saucier, Administrateur de notre Chambre de Commerce.



De gauche à droite, François Lebrun, Président de la CCFC; Monique Leroux, gagnante du 1^{er} prix; Michel Guiral, Directeur Général d'Air France Canada; Anne d'Ornano, Présidente du Comité Tourisme Normandie et Maire de Deauville, et Olivier Lepare, Directeur Général de la CCFC.

C O M M U N I Q U É

Composition du nouveau bureau et du nouveau Conseil d'Administration de la Chambre de Commerce Française au Canada après l'Assemblée Annuelle du 16 juin 1994.

B U R E A U

Henri LAUMET, Crédit Lyonnais Canada
Président
Joseph BITTON, Cosmair Canada inc.
Vice-Président
Pierre LAPOINTE, Lapointe Rosenstein
Vice-Président
Pierre DUMONT, Price Waterhouse
Trésorier

Jean-Jacques LAURANS, Alfid Promanac Services Immobiliers
Secrétaire
Jean-François PICHARD du PAGE, Curalab inc.
Président du Comité des Publications
Michel LEMOINE, Société d'Experts Conseils Pellemon inc.
Patrick VERSCHELDE, Air Liquide Canada ltée
Olivier LEPARC, Directeur Général C.C.F.C.
Vice-Président exécutif

C O N S E I L

Robert ALAIN, Byers Casgrain
André BOMBARDIER, Bombardier inc.
André CHAFFRINGEON, Banque Nationale de Paris
Alain CLOT, Société Générale Canada
Patrick ESCLEINE, Société pour l'Expansion des Exportations
Hélène FLOCH, Ogilvy Renault
Jacques GIRARD, Québécois inc.
Paul GOBEIL, Métro Richelieu
Michel GUIRAL, Air France
Gilles JARRY, Banque de Montréal
François JONATHAN, Comité des CCE au Canada
Marcel JUHEL, Jeumont Schneider Industrie Canada
Raymond LAFONTAINE, Groupe LGS inc.
Claude LAFRANCE, Aérospatiale Canada inc.
Claude LAMARRE, Banque Nationale du Canada
François LEBRUN, SpencerStuart
Alain LELLOUCHE, Jalinar Conseil
Stéphane LEROY, Raymond Chabot Martin Paré
René LOPEZ, Gec Alsthom International Canada inc.
Laurent MARCHAL, Verrerie Cristallerie d'Arques J.G. Durand inc.

Georges MORIN, Cossette Communications
Bertrand NAMY, Progexco ltée
Martin PATTERSON, Montenay inc.
Guylaine SAUCIER, Cie Guylaine SAUCIER
Jean-Pierre SUTTO, Lette Sutto et ass.
Hélène TIROLE, Parlec Communications

Roland OLIVIER, Gec Alsthom International Canada inc.
Président d'honneur

LES SECTIONS

QUÉBEC
Yvon FORTIN, Caron Bélanger Ernst and Young
Président

TORONTO
Michel FINANCE, Connaught Laboratories ltd
Président

VANCOUVER
Douglas DENT, Douglas E. Dent
Président



AEROSPATIALE

LE NO.1 FRANÇAIS DE L'AÉRONAUTIQUE ET DE L'ESPACE

DIVISION HÉLICOPTÈRES

1er exportateur mondial d'hélicoptères avec Eurocopter (Aerospatiale/MBB)

- Gamme civile :
Ecureuil, Dauphin, Superpuma
Développement du P120
- Gamme militaire :
Cougar, Panther, Fennec
Développement du Tigre et du NH90

DIVISION SYSTÈMES STRATÉGIQUES ET SPATIAUX

- Architecte industriel du lanceur Ariane 4 (plus de 50% des lancements mondiaux de satellites) et du futur lanceur Ariane 5
- Chef de file du programme Hermes
- Maîtrise d'œuvre de programmes : Arabsat, Eutelsat II, Türksat, TDF-1, TDF-2, Télé-X, Météosat, ISO et Huygens

DIVISION AVIONS

- GIE Airbus
en production :
A300, A310 et A320
en développement :
A330 et A340
- GIE ATR : ATR42 et ATR72
- Avion supersonique de seconde génération
- Futur avion de transport tactique Euroflag

AVIATION GÉNÉRALE

Socata : Tampico, Tobago, Trinidad
Avion d'affaires TBM700

DIVISION ENGINES TACTIQUES

1er constructeur européen de missiles tactiques

- Missiles anti-chars Milan, Hot et Eryx
- Développement des anti-chars de troisième génération Trigat
- Missiles Sol-Air Roland
- Antinavires Exocet, AS 15 TT et développement de l'ANS
- Missile Air-Sol AS 30 laser
- Missile Surface-Air Aster
- Production du Lance Roquettes Multiple
- Missiles nucléaires balistiques de la force de dissuasion : SSBS, MSBS et Hadès

**48,2 MILLIARDS DE FRANCS DE CA,
DONT 60% A L'EXPORTATION**

**35% DU CA CONSACRÉ À
LA RECHERCHE ET AU DÉVELOPPEMENT**

Aerospatiale Canada Inc., suite 902, 275 Sparks Street, Ottawa, Ontario K1R 7X9 Tél. : (613) 230-3902 Fax : (613) 230-1442

5
déjà
ANS

Voici 5 ans que TV5 vous offre chaque jour une programmation originale, diversifiée, toujours à l'extrême pointe de l'actualité, ouverte à tous les sujets provenant des quatre coins du monde.

Une information incisive et documentée. Des reportages exclusifs, souvent insolites, toujours passionnants. Des émissions culturelles, des shows spectaculaires, des fictions, du théâtre.

TV5, câble 15*,
une télévision francophone de langue
et universelle d'esprit.

*Peut varier. Consultez votre câblodistributeur.

Le monde est à vous !



SpencerStuart

CONSEILLERS DE DIRECTION

Tél.: (514) 288-3377
Fax: (514) 288-4626

Montréal

1981, avenue McGill Collège
bureau 1430
Montréal, Québec H3A 2Y1

Dolisos

L'HOMÉOPATHIE NOUVELLE GÉNÉRATION

PELLEMON

**Services
d'ingénierie**

**Bâtiment
Énergie
Environnement
Industrie
Travaux publics**

8000, boul. Décarie
Montréal (Québec)
H4P 2S4
Tél.: (514) 735-5651
Fax : (514) 737-7988

Alma

(418) 668-3084 / 1-800-463-9808

Drummondville

(819) 478-4664 / 1-800-567-1418

Hull

(819) 994-7442 / 1-800-561-4353

Laval, Laurentides et Lanaudière

(514) 283-6695 / 1-800-263-4689

Montréal

(514) 283-7834 / 1-800-263-4689

Montréal

(514) 283-2500 / 1-800-263-4689

Nord-du-Québec

(514) 283-5174 / 1-800-561-0633

Québec

(418) 648-4826 / 1-800-463-5204

Rimouski

(418) 722-3282 / 1-800-463-9073

Sept-Îles

(418) 968-3426 / 1-800-463-1707

Sherbrooke

(819) 564-5904 / 1-800-567-6084

Trois-Rivières

(819) 371-5182 / 1-800-567-8637

Val-d'Or

(819) 825-5260 / 1-800-567-6451



Nos ressources au service de vos projets

*Votre entreprise est en pleine croissance
et vous avez des projets d'exportation.*

*Le Bureau fédéral de développement
régional (Québec) est votre partenaire.*



Bureau fédéral de
développement régional
(Québec)

Federal Office of
Regional Development
(Québec)

Canada

PARLEMENT EUROPÉEN

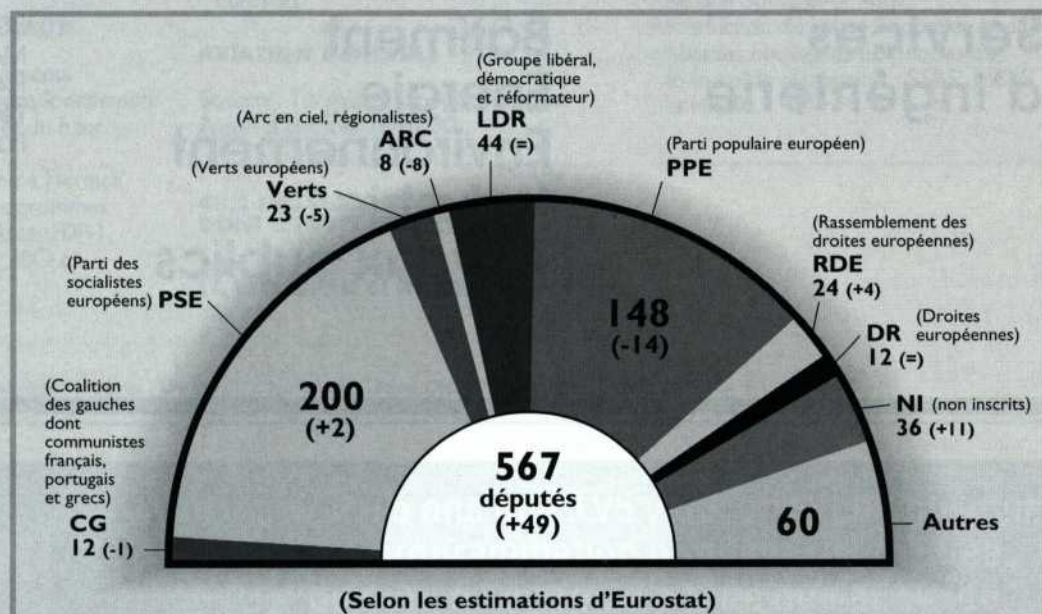
Le parlement européen issu du scrutin du dimanche 12 juin ressemblera peu ou prou à son prédécesseur, même si les surprises et les votes de protestation enregistrés ici ou là auront de profondes répercussions dans chaque pays. Lorsque les 567 députés se sont retrouvés le 19 juillet à Strasbourg, les rapports de force au sein de l'assemblée n'étaient guère modifiés. Le

groupe socialiste, même amoindri sera toujours le plus important avec 200 sièges, suivi par le Parti populaire européen (centre-droit, 148 sièges) et les deux formations continueront de tirer les marrons du feu.

En Allemagne, pilier de la construction européenne, l'Union chrétienne-démocrate (CDU) de Kohl a infligé un cinglant démenti aux Cassandre qui lui prédisaient un échec jugé inéluctable après onze années de pouvoir. Avec une CDU/CSU ayant recueilli 38,8 % des voix, contre 37,8 % en 1989, Helmut Kohl n'est pourtant pas assuré d'un succès total aux législatives d'octobre, notamment en raison des revers de ses alliés dans la coalition gouvernementale. En Italie,

la légitimité de Silvio Berlusconi sort renforcée des élections européennes, dont il avait fait un plébiscite

LE NOUVEAU PARLEMENT EUROPÉEN



sur son action gouvernementale. Avec 30,6 % des suffrages, Forza Italia, la formation du président du Conseil, améliore de près de 10 points son score des législatives de mars dernier et s'affirme comme la plaque tournante de la vie politique du pays. À gauche, le nouveau recul du principal parti d'opposition, le Parti démocratique de la gauche (PDS) — 19,1 % contre 20,4 % en mars — a été immédiatement sanctionné par la démission de son chef de file, Achille Occhetto. En Grande-Bretagne, John Major n'a pas tardé à tirer les conséquences du sévère échec électoral du Parti conservateur en déclarant qu'il procéderait à un remaniement ministériel, sans toutefois fixer de date précise ♦

Source :

«Le Devoir», 14/06/94

ÉCHANGES COMMERCIAUX ET INVESTISSEMENTS FRANCO-QUÉBÉCOIS

I — ÉVOLUTION GÉNÉRALE DES ÉCHANGES

La valeur globale des échanges commerciaux franco-québécois a connu une certaine érosion depuis 1991, passant de plus de 1,6 milliard de dollars en 1990 à moins de 1,5 milliard en 1993. Mais, s'inscrivant dans un contexte de forte récession économique au Canada et de baisse du dollar, cette évolution négative est essentiellement imputable à la baisse des cours et à la régression des exportations québécoises traditionnelles (bois et papier, minerais, aluminium, viandes). La contraction des échanges étant encore plus marquée sur la même période en ce qui concerne le commerce franco-canadien dans son ensemble, la part du Québec dans le total des échanges avec le Canada a, toutefois, progressé durant les années récentes pour retrouver en 1993 un niveau supérieur à 45%.

Après une forte baisse valeur en 1992 (-15%), les exportations québécoises vers la France se sont fortement redressées en 1993 (+10%), bénéficiant de la dépréciation du dollar. Mais la tendance de fond est celle de la diversification de ces exportations et les produits industriels bruts ou semi-transformés représentent désormais seulement 25% du total contre 40% il y a quelques années. À cet égard, le phénomène le plus marquant est le développement des flux dans le domaine de l'aéronautique et du ferroviaire, qui en 1993 ont dû représenter près de 40% du total des exportations québécoises vers notre pays et sont pour la plus grosse part réalisés par le seul groupe BOMBARDIER. À noter également la tendance à la croissance des ventes de matériels de télécommunication et de produits d'imprimerie.

Pour leur part, les ventes françaises ont connu une érosion depuis 1991 (-4%) mais elles ont pu en 1993 se maintenir très légèrement au-dessus du seuil symbolique de 1 milliard de dollars canadiens. Compte tenu du contexte de forte récession et du taux de change peu favorable, on peut donc considérer que nos exportations vers le Québec ont bien résisté. L'agro-alimentaire continue à représenter notre premier poste d'exportation avec 15%, dont les deux tiers environ pour les vins et alcools, et l'édition pèse pour 8% du total. L'ensemble de la gamme de nos productions industrielles est représenté avec un dynamisme — paradoxal dans un contexte morose de la demande des ménages au Québec — des ventes de biens de consommation (publications, articles de la maison, cosmétiques). Parmi les postes en forte croissance en 1993, il faut citer aussi la

pharmacie (+9%), les instruments de contrôle et de mesure (+16%) et les produits sidérurgiques (+50%).

Ainsi, avec une part de 1,5% en 1993 (contre 1,9% en 1992), la France se positionne au cinquième rang des pays clients du Québec, sensiblement derrière l'Allemagne (2,8%), la Grande-Bretagne (2,5%), les Pays-Bas (2,3%) et évidemment les États-Unis (79%). À l'inverse, la France reprend en 1993, avec une part du marché de 3,3%, sa 4^e place parmi les pays fournisseurs du Québec, talonné par l'Allemagne (3,1%) mais loin derrière la Grande-Bretagne et le Japon (5,8%) et, ici encore, les États-Unis (45%).

En 1993, la France a donc enregistré un excédent commercial de plus de 452 millions de dollars canadiens contre 510 millions en 1992, avec un taux de couverture d'environ 200%. Cet

excédent représente un peu moins de la moitié de l'excédent commercial total français à l'égard du Canada.

II — LES INVESTISSEMENTS FRANÇAIS AU QUÉBEC

Outre qu'il peut paraître artificiel d'isoler les échanges franco-québécois de l'ensemble du commerce avec le Canada, les chiffres d'exportation et d'importation ne donnent qu'une image partielle de l'importance des relations économiques entre la France et le Québec. En effet, les échanges commerciaux franco-québécois sont amplifiés et s'appuient largement sur des investissements croisés et de liens de coopération industrielle. Plus de 230 filiales françaises sont ainsi installées au Québec. Si la plus grosse part de ces filiales est constituée de structures peu capitalisées et de création ancienne (seulement 15% de la valeur totale des investissements français au Canada depuis 1985 se sont dirigés vers le Québec), les grandes banques et les principaux groupes français sont bien présents, y compris à travers les investissements de production, tout autant qu'un tissu dense de PME. Ainsi GEC-ALSTHOM réalise à lui seul au Canada 1 milliard de dollars de CA, dont seulement 35% proviennent d'importation de produits français. Le secteur des services (SODEXHO, ACCOR, NOUVELLES FRONTIÈRES,...), de l'assurance (AXA, VICTOIRE,...) et des travaux publics (GTM, LEFÈVRE) est également bien représenté. De leur côté, les grands groupes québécois (BOMBARDIER, CASCADES, QUÉBÉCOR, GTC, POWERCORP) ont également investi en France.

En outre, dans les grands secteurs de l'énergie électrique et gazière ainsi que de l'aéronautique et du ferroviaire, qui sont des pôles d'entraînement des échanges franco-québécois, se sont établis des liens importants de coopération industrielle et des relations stables entre entreprises: c'est le cas dans le domaine de l'énergie électrique entre HYDRO-QUÉBEC et EDF d'une part et GEC-ALSTHOM d'autre part, et maintenant dans celui de l'énergie gazière avec l'investissement récent (100 millions de dollars) de GDF dans NOVERCO, surtout c'est la participation de BOMBARDIER et de PRATT & WITHERNEY au projet AIRBUS qui est la base du développement des échanges entre la France et le Québec dans le domaine de l'aéronautique et le rachat d'ANF par le même BOMBARDIER de celui dans le domaine du ferroviaire •

Source
PEE Montréal

LA SITUATION CANADIENNE EN MATIÈRE DE BREVETS dans le domaine pharmaceutique

La Loi sur les brevets en vigueur au Canada a toujours eu des dispositions très particulières en ce qui concerne les médicaments.

Ainsi, jusqu'à tout récemment, il était impossible d'obtenir un brevet au Canada sur un médicament en tant que tel. On ne pouvait breveter que son procédé de préparation. Ceci était bien sûr très restrictif, puisque le titulaire du brevet ne pouvait empêcher une tierce personne de fabriquer ou d'importer le même médicament lorsque ce dernier était préparé par un autre procédé. En 1989, ceci a toutefois été modifié et il est désormais possible de protéger par brevet:

- ◆ un nouveau médicament, et ce, indépendamment de son procédé de préparation;
- ◆ un nouveau procédé de préparation d'un médicament, que ce dernier soit nouveau ou non;
- ◆ une nouvelle composition pharmaceutique, dont l'originalité réside soit dans la formulation, soit dans le choix du principe actif; ou encore
- ◆ une nouvelle indication thérapeutique pour un médicament déjà connu.

On ne peut toutefois pas obtenir de protection sur une méthode de traitement médical ou chirurgical. En cela, les dispositions de la Loi canadienne sont très similaires à celles de la Convention du brevet européen, mais quelque peu différentes de celles en vigueur aux États-Unis, où les méthodes de traitement médical sont brevetables.

Jusqu'à tout récemment, la Loi canadienne incluait également un régime de licences obligatoires particulier aux inventions pharmaceutiques, selon lequel toute personne intéressée pouvait obtenir de façon quasi automatique une licence de fabrication ou d'importation à un taux de redevance systématiquement fixé à 4% du prix de vente net du médicament sous sa forme posologique. Ce régime dont les dispositions les plus contraignantes furent promulguées en 1969, avait essentiellement pour but d'obtenir une réduction du prix de médicaments sur le marché en augmentant la concurrence. En fait, il assura le développement d'une industrie générique florissante.

Au début des années 80, il est apparu que si le prix des médicaments avait effectivement été réduit du fait de ce régime de licences obligatoires, le Canada s'était acquis une réputation peu enviable auprès des investisseurs dans le domaine pharmaceutique. Il est également apparu que le Canada avait non seulement pas stimulé mais également chassé à l'étranger la recherche qui aurait pu être faite par certaines sociétés innovatrices, ceci limitant d'autant les postes disponibles aux diplômés de nos universités dans les domaines concernés. La Loi a donc été modifiée en 1987, en vue de retarder la date d'entrée en vigueur des licences obligatoires qui pourraient être octroyées et ainsi inciter les sociétés innovatrices à transférer une partie de leur recherche au Canada. Un «Conseil d'examen du Prix des médicaments brevetés» (C.E.P.M.B.) a également été institué, dans le but d'assurer un contrôle des prix des médicaments brevetés. Pourquoi uniquement ceux brevetés? Parce que n'importe quel contrôle des prix est une «atteinte» en soi à la

propriété, dont le ressort est exclusivement provincial. Le Gouvernement fédéral ne pouvait donc légiférer dans ce domaine que dans le cadre d'une Loi fédérale, soit en l'occurrence la Loi sur les brevets. Il en résulte que les copies génériques des médicaments brevetés ne sont sujettes à aucun contrôle de prix.

Le 15 février 1993, l'entrée en vigueur du projet de Loi C-91 a totalement aboli le régime de licences

obligatoires ci-dessus mentionné. Toutefois, les pouvoirs du C.E.P.M.B. ont été renforcés, notamment pour lui permettre d'exiger d'une société innovatrice de réduire le prix de vente de ses médicaments sur le marché canadien si ce prix excède une valeur calculée soit en fonction de l'augmentation du coût de la vie, soit en fonction des prix auxquels ce même médicament est vendu dans plusieurs autres pays occidentaux. En plus, un nouvel article a été introduit dans la Loi, selon lequel toutes les démarches qu'une société générique peut effectuer en vue d'obtenir un Avis de conformité par bioéquivalence avant l'expiration d'un brevet, ne sont pas une contrefaçon de ce dernier. L'Avis de conformité est l'équivalent canadien de l'«Avis de mise sur le marché» français. Le nouvel article introduit dans la Loi autorise aussi les sociétés génériques à fabriquer et accumuler des stocks de la copie générique d'un médicament breveté durant les six mois précédant la date d'expiration du brevet de base, si elles désirent être en position d'entrer immédiatement sur le marché dès que le brevet de base est expiré.

De façon à s'assurer que les sociétés génériques ne puissent pas «abuser» de cette disposition particulière en commençant une commercialisation de la copie générique du médicament breveté avant expiration du brevet, des règlements additionnels ont également été adoptés le 12 mars 1993 de façon à empêcher le ministre de la Santé de délivrer un Avis de conformité à une société générique qui en aurait fait la demande avant l'expiration du ou des brevets couvrant le médicament en question. À cet effet, tout breveté (ou son licencié canadien) peut soumettre une liste de tous les brevets pertinents qu'il possède dénommé «Bureau de la surveillance pharmaceutique». Cette liste est transmise au ministère de la Santé et figure dans un registre ouvert au public. Toute personne (i.e. toute société générique) voulant soumettre une demande d'Avis de conformité par bioéquivalence avec un produit couvert dans des brevets figurant dans une liste soumise, doit déclarer qu'elle accepte que cet Avis de conformité ne soit délivré que lorsque les brevets figurant dans cette liste auront expiré, ou argumenter que les brevets en question sont invalides ou non contrefaits.

Comme on peut donc le constater, les dispositions actuelles de la Loi sur les brevets en vigueur au Canada sont extrêmement contraignantes pour les sociétés pharmaceutiques titulaires de brevets de médicaments, et ce même si ces dispositions sont beaucoup moins favorables aux sociétés génériques qu'auparavant. Le débat dans ce domaine n'est d'ailleurs pas fini et pourrait prochainement être relancé au niveau politique, et ce d'autant plus que la plupart des sociétés innovatrices sont installées au Québec alors que les sociétés génériques les plus grosses et les plus agressives sont installées en Ontario. Le Parlement pourrait donc avoir à

revoir les dispositions du projet de la Loi C-91 en fonction de lobbies non seulement des intéressés, mais également des provinces. Ceci est toutefois un autre sujet, sur lequel nous nous refusons d'élaborer! ◆

Thierry Orhac
associé senior, Cabinet ROBIC

LE PARFUM SPORT DE RALPH LAUREN





**LE PARC SCIENTIFIQUE
ET DE HAUTE TECHNOLOGIE
DE LAVAL :**

**Un pivot
de la grappe
pharmaceutique
du grand Montréal**

Au coeur du parc

l'Institut Armand-Frappier

**l'Institut de recherche
en pharmacie industrielle (IRPI)**

*partenaires privilégiés
des entreprises
pharmaceutiques*

CODEL

1555, boulevard Chomedey

Bureau 100

LAVAL H7V 3Z1

Tél.: (514) 662-4393

